МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Арипова Насиба Атхамовна

УЧЕБНИК
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Для студентов бакалавров обучающихся по направлению
5311500 « Геодезия, картография и кадастр» (строительство)

ТАШКЕНТ -2020

УДК: 316.
Автор: Н.А.Арипова. Социальная психология: Учебник – ТАСИ.

В учебнике содержится систематическое изложение основ социальной психологии. Освещаются такие фундаментальные проблемы, как социальная психология личности, взаимовлияние личности и группы, общение и социальное познание, межличностное влияние, психология лидерства, конфликт и пути разрешения конфликтов. Обстоятельно рассмотрена также история развития социально - психологического знания, дан обзор основных методов социальной психологии. Содержание данного учебника соответствует программе курса и основано на материалах отечественных и зарубежных социально - психологических исследований, включая самые современные работы.

Предназначается для студентов высших учебных заведений, преподавателей, всех интересующихся проблемами социальной психологии**.**

Рецензенты:

Б.С.Абдуллаева – Доктор педагогических наук, профессор Ташкентского педагогического университета.

М.Ю.Махкамова – кандидат педагогических наук, доцент Ташкентского архитектурно-строительного института.

Учебник предназначен для студентов, и приказом Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан № 285 от 4 мая 2020 года разрешено к печати (№ грифа 285-293).

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Особенностью социальной психологии является ее широкое включение в жизнь общества. Исследователи отмечают такие социально – психологические явления, как переоценка ценностей, ломка стереотипов, смена ролевого поведения, кризис идентичности, отсутствие информационного иммунитета, этнополитические конфликты, рост преступного поведения, распространение массовых забастовок и протестов населения и т.д. Казалось бы, что новые социально - психологические проблемы, связанные с изменениями, происходящими в мире, не оставляют никого равнодушными и должны привлекать внимание нового поколения психологов. Однако преподаватели сталкиваются с тем, что студенты испытывают трудности, связанные с пониманием традиционных проблем социальной психологии, не могут их использовать для интерпретации событий, происходящих в мире, проявляют социальную и профессиональную незрелость в выборе и формулировках собственных социально-психологических исследований, не способны использовать полученные знания в реальных социальных ситуациях. Обсуждение проблем уровня подготовки и знаний студентов коллективом кафедры натолкнуло автора на идею создания учебника помогающего восполнить дефицит знаний в области теоретических и прикладных проблем классической и современной социальной психологии. В основе написания данного учебника лежит несколько принципов:

1. Новые перспективы социальной психологии сегодня связаны с интеграцией ее классической части, тяготеющей к экспериментальным исследованиям, а также гуманитарного знания, без которого немыслимо понимание сложнейших процессов современной действительности, невозможен интегральный подход к изучению человека во всех сферах его жизни.

2. В условиях разработки новых образовательных стандартов по профилю «Социальная психология» предъявляются особые требования к содержанию программ учебных дисциплин, формирующих следующие профессиональные компетенции: способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий; способность к проведению стандартного прикладного исследования в области социальной психологии, а также дополнительную профессиональную компетенцию: способность к восприятию личности другого, эмпатии, установлению контакта и диалога, убеждению и

поддержке людей. Все эти компетенции обеспечивают один из основных результатов обучения: способность применять знания о психологических феноменах, категориях и методах изучения и описания закономерностей функционирования и развития психики в различных видах профессиональной деятельности. Подбор материала, логика его изложения, вопросы для самопроверки разрабатывались таким образом, чтобы обеспечить освоение данных профессиональных компетенций и результата обучения студентами соответствующего профиля.

3. Кроме того, автор руководствовался принципом максимальной простоты изложения, который позволяет сохранить интерес к этой сложной науке у начинающих психологов, сделать более осмысленным выбор тематики научно - исследовательской работы.

Автор данного учебника занимается практической и преподавательской деятельностью в области социальной психологии. Это позволило, на наш взгляд, более емко осветить наиболее важные вопросы современной социальной психологии, связанные с ее положением сегодня: провести корректный анализ истории зарубежной и отечественной социальной психологии, тенденции развития социальной психологии в современном мире, возможности и трудности экспериментального исследования социально -психологических явлений, а также результаты исследований некоторых классических объектов социальной психологии: общения между людьми, психологию малой группы и межгрупповых отношений, психологию толпы как разновидности большой социальной группы.

ГЛАВА I. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

1.1. Что такое социальный контекст?

Представьте себе такую картину. Земельное угодье, поле. На нем крестьянин, усердно обрабатывающий этот участок, как говорится, в поте лица своего. Но вот рядом появляется мальчишка, достает из кармана своих штанов помидор и... запускает им прямо в голову крестьянина. Прямое попадание. А теперь вопрос к вам, уважаемый читатель: " Что будет испытывать крестьянин? Как он себя поведет? Какие действия предпримет?" "Смотря, какой крестьянин", - скажут, возможно, многие. "Это зависит от его темперамента", - добавит человек, знакомый с азами общей психологии. Если крестьянин - холерик, то он, видимо, бросится за мальчишкой, чтобы надрать ему уши. Если крестьянин - флегматик, то лишь постоит в задумчивости, оторванный от дела. Специалист по психофизиологии хорошо объяснит, почему у крестьянина посыпались искры из глаз. Однако ни первый, ни второй не возьмутся предсказать точнее возможное поведение крестьянина в данном примере.

Тогда - то и настанет черед социального психолога. "Начнем сначала - прежде всего, скажет он. - Нет крестьянина вообще, нет мальчишки вообще. Еще Вольтер говорил о том, что каждый из нас является созданием того времени, в котором он живет. Поэтому каждого человека следует рассматривать в определенном социальном контексте, т.е. в тесной связи со всем его социальным окружением. Допустим, данный пример относится к периоду феодализма. Крестьянин трудится на участке земли, арендованном у феодала, а проказливый мальчишка - сын этого феодала. Каким бы темпераментом ни обладал крестьянин, вряд ли ему непременно захочется как - то проучить озорника. Возьмем иную эпоху. Крестьянин - это фермер, возделывающий собственный участок земли, а мальчишка - сын другого фермера, давно задолжавшего первому крупную сумму денег. Очевидно, в этом случае у нас больше оснований ожидать

агрессивных реакций в адрес мальчишки со стороны крестьянина. Данный пример (из работы В.Б. Ольшанского) убедительно свидетельствует о необходимости обязательно учитывать определенный социальный контекст, в рамках которого осуществляется рассматриваемая нами ситуация взаимодействия тех или иных людей.

Даже если какой-либо человек в данный момент находится в одиночестве, он, тем не менее, пребывает или стремится пребывать в пределах определенного социального контекста, будучи общественным животным (как называл человека Аристотель еще в IV веке до нашей эры). Вспомните знакомый с детства роман о Робинзоне Крузо. Вскоре после того как мореплаватель попал на необитаемый остров, он решил завести календарь - неотъемлемую принадлежность того общества, к которому сам принадлежал. Робинзон каждый день делал ножом черту на столбе. При этом длинная черта означала воскресенье, а еще длиннее - первое число каждого месяца. А теперь ответьте, пожалуйста, для чего Робинзон все годы пребывания на необитаемом острове исправно вел календарь? Зачем выделял воскресные дни? Смысл здесь был, и смысл этот - в социальной природе человека. Напомню, к слову, что преданный друг героя романа Пятница не имел вообще никакого понятия о календаре и нисколько этим не тяготился. Каждый из нас имеет свой социальный мир, влиянию которого мы все подвержены. С другой стороны, наш социальный мир испытывает определенные воздействия с нашей стороны. Это взаимовлияние и находится в центре исследовательского интереса социального психолога, а социальный контекст является основой для понимания социального поведения человека.

1.2. Предмет социальной психологии

Каждый из нас живет в мире, населенном множеством других людей. Среди них есть родные и близкие, друзья и приятели. Немало и просто знакомых. С кем - то мы постоянно общаемся, вместе работаем, учимся

или проводим свободное время, с другими видимся изредка. Кто-то попадается нам навстречу лишь один раз в жизни, особенно если мы живем в большом городе, а с сотнями миллионов других людей, населяющих нашу планету, мы не встретимся никогда. Однако и те, и другие, и третьи, так или иначе, влияют на нас, вызывая определенные изменения в нашем сознании и поведении.

С незапамятных времен человек задумывался над тем, как лучше понимать других людей, влиять на них, устанавливать с ними определенные отношения. Это было вызвано потребностями практики - поиском наилучших форм организации и взаимодействия людей в различных областях - хозяйственной, политической, военной, воспитательной, лечебной и т.д.

Почему различные люди по - разному воспринимают и оценивают одни и те же явления? Как формируются убеждения человека и можно ли их изменить? Какие силы и каким образом влияют на поступки людей? На какой основе мы можем доверять тому или иному человеку? Почему люди часто соглашаются с мнением большинства? А почему бывает наоборот, и один человек переубеждает всех остальных? Каким образом можно согласовать действия нескольких человек и даже больших масс людей? Отчего многие из нас стремятся помогать другим? Что может вызывать агрессивное поведение людей? По каким причинам даже близкие люди порой ссорятся? Почему так разнообразны проявления дружбы и любви? Возможно ли обучение успешному общению? Как особенности взаимоотношений людей сказываются на их здоровье?

На все подобные вопросы, вытекающие из многообразных форм контактов между людьми, пытается сегодня ответить такая отрасль научного знания, как социальная психология. ***Это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний.*** Итак, в центре исследовательского внимания социального психолога находятся последствия различного рода

контактов между людьми, проявляемые в виде мыслей, чувств и действий отдельных индивидов. Эти контакты могут быть непосредственными, как говорится, лицом к лицу. Они бывают и опосредствованными, например, путем использования средств массовых коммуникаций - прессы, радио, кино, телевидения, интернета и др. Именно таким образом осуществляется влияние на людей не только со стороны тех или иных лиц, но и отдельных социальных групп и общества в целом.

Контакты между людьми могут быть случайными и сравнительно непродолжительными, например, разговор двух попутчиков в одном купе железнодорожного вагона. И наоборот, межличностные контакты могут приобретать систематический и продолжительный характер. Например, в семье, на работе, в компании друзей. При этом объектом исследовательского интереса социального психолога могут выступать не только небольшие по своей численности группы людей, но и такие общности, которые включают в себя значительное количество распределенных на большой территории людей. Например, нации, классы, партии, профессиональные союзы, крупные контингенты различных предприятий, фирм и т.п. Эти общности могут характеризоваться различной степенью организованности. Сравните, например, огромную толпу на площади, собравшуюся по поводу массового праздника, и крупное воинское подразделение. Самые разнообразные большие группы также выступают в качестве объектов социальной психологии.

Необходимо отметить, что те или иные отношения возникают не только между отдельными индивидами, но и между целыми группами, как малыми, так и большими. Межгрупповые отношения могут носить различный характер - от взаимопонимания и сотрудничества вплоть до острой конфронтации. Повсеместно наблюдаемые явления глобализации, характерные для начала нашего века, делают исключительно актуальными проблемы межкультурной коммуникации. Сегодня все большее количество представителей различных этносов и культур непосредственно

сталкиваются друг с другом в процессе осуществления различных совместных акций. Научить этих людей успешно взаимодействовать для достижения общих целей - тоже социально - психологическая проблема.

Итак, рассматривая структуру социальной психологии как науки, можно выделить следующие ее разделы:

социальная психология личности;

социальная психология общения и межличностного взаимодействия;

социальная психология групп.

Социальная психология личности охватывает проблематику, обусловленную общественной природой личности, ее включенностью в различные группы и общество в целом. Это, например, вопросы социализации личности, ее социально - психологических качеств, мотивации поведения личности, влияния социальных норм на это поведение.

Социальная психология общения и межличностного взаимодействия рассматривает различные виды и средства коммуникаций между людьми (включая и массовые коммуникации), механизмы этих коммуникаций, типы взаимодействия людей - от кооперации до конфликта. Тесно связаны с данной проблематикой и вопросы социального познания, такие как восприятие, пони мание и оценка людьми друг друга.

Социальная психология групп охватывает разнообразные групповые явления и процессы, структуру и динамику малых и больших групп, различные стадии их жизнедеятельности, а также межгрупповые отношения.

1. 3. Специфика социально-психологического подхода

Как видим, сфера явлений социальной психологии очень широка. Однако, в конечном счете эта наука пытается выявить, как люди влияют друг на друга и как они себя ведут в различных ситуациях, т.е. различные особенности социального поведения. Известно, что ряд других областей

научного знания также занят исследованием определенных сторон социального поведения людей. В чем же состоит специфика именно социально - психологического анализа? Можно рассмотреть его отличие от других подходов на примере такого явления, как преступность в больших городах (Taylor, Peplau and Sears, 1994). Социологи, экономисты, политологи и представители других общественных наук используют *социальный уровень анализа* (т.е. такой, который относится к характеристикам общества как целого). При этом исследователи пытаются понять общие типы социального поведения. Например, уровень убийств, поведение избирателей или потребительские расходы. В соответствии с данным подходом социальное поведение объясняется такими факторами, как экономический спад, классовые конфликты, столкновения между конкурирующими этническими группами, не урожай в отдельных регионах, политика правительства или технологические изменения. Цель социетального анализа состоит в том, чтобы выявить связи между широкими социальными влияниями и общими типами социального поведения. Изучая насилие в городах, социологи занимаются поиском взаимосвязей между уровнем жестоких преступлений и такими факторами, как бедность, иммиграция или индустриализация общества.

Индивидуальный уровень анализа обычно используется в психологии личности и клинической психологии. Здесь поведение людей объясняется исходя из уникальной истории жизни данного человека и его психологических характеристик. В соответствии с этим подходом личностные черты и мотивы могут объяснить, почему тот или иной индивид ведет себя определенным образом и почему два человека могут реагировать совершенно по-разному в одной и той же ситуации. При индивидуальном уровне анализа проявляется тенденция объяснять жестокие преступления исходя из уникальной истории жизни преступника и его личностных черт.

Например, В.Л. Васильев подчеркивает необходимость исследования так называемых маргинальных личностей, основной характеристикой которых является внутренняя социальная нестабильность. "Маргиналы" отличаются неспособностью достаточно полно освоить культурные традиции и выработать соответствующие социальные навыки поведения в той среде, в которой они оказались. Так, это житель сельской "глубинки", вынужденный жить и работать в большом городе, взрослый человек, переселившийся в регион, где говорят на незнакомом ему языке, и не знающий местных обычаев и традиций. Испытывая высокий уровень эмоционального стресса, "маргинальная" личность легко вступает в конфликт с окружающей социальной средой (Васильев,2000).

Социальные психологи обращаются к иному уровню анализа – *интерперсональному* (межличностному). Их внимание фокусируется на текущей социальной ситуации, в которой оказалась личность. Социальная ситуация включает в себя других людей в данной среде, их установки и поведение, а также их отношение к данной личности. Для понимания причин жестоких преступлений социальные психологи могут ставить вопрос так: какие виды интерперсональных ситуаций формируют агрессивные реакции, которые могут привести к возрастанию жестокого поведения? Одно из важных социально-психологических объяснений заключается в том, что состояния фрустрации вызывают у людей злобу и таким образом способствуют тенденции действовать агрессивно. Это называется гипотезой фрустрации - агрессии. В соответствии с ней предполагается, что человек, встретив препятствие на пути достижения желаемой цели, испытывает фрустрацию и гнев и в итоге, скорее всего, выйдет из себя. Такой эффект фрустрации является одним из объяснений жестоких преступлений на интерперсональном уровне.

С помощью гипотезы фрустрации - агрессии, как полагают американские психологи, можно также объяснить, как крупномасштабные экономические и социетальные факторы создают ситуации, приводящие к

насилию и преступлениям. Например, неимущие люди, населяющие переполненные районы городских трущоб, несомненно, фрустрированы; они не могут получить хорошую работу, позволить себе приличное жилище, обеспечить безопасное окружение для своих детей и т.д. Фрустрация по всем этим поводам может вызывать гнев, который порой является прямой причиной жестокого преступления. Гипотеза фрустрации - агрессии сосредоточена на непосредственной социальной ситуации, чувствах и мыслях, которые данная ситуация вызывает у людей с различными социальными характеристиками, и влиянии этих субъективных реакций на поведение.

Конечно, каждый из указанных трех подходов (социетальный, индивидуальный, интерперсональный) обладает своей ценностью и является существенным, если мы хотим понять как можно более полно сложное социальное поведение. Поэтому имеется значительное совпадение в характере проводимых исследований среди указанных научных дисциплин. Данная книга вводит читателя в мир человеческого поведения, исходя из социально - психологической перспективы. Однако при этом мы должны отметить, что невозможно провести четкие демаркационные линии, отграничивающие социальную психологию от других наук. Известный французский социальный психолог С. Московичи характеризовал социальную психологию как "мост" между другими отраслями знания. Он имел в виду, что социальная психология обращается к открытиям социологии, антропологии, политической науки, экономики и биологии, чтобы лучше понять, как индивид включается в большую социальную систему.

1.4. Две социальные психологии

Возможно, название этого параграфа покажется иному читателю довольно странным, но, тем не менее, как говорится, факт остается фактом. Уже с начала прошлого века стали оформляться, прежде всего, в США, две

основные ветви социальной психологии - психологическая и социологическая. Различия между проблематикой этих двух направлений и их теоретическими основами порой выглядят весьма существенно. Свидетельство такого положения дел приводит американский социолог А.С. Томарс. В одном из известных ему колледжей социальная психология преподавалась в курсе психологии. На протяжении ряда лет она читалась оба семестра, но двумя различными преподавателями. Один из них тяготел к социологии, другой - к индивидуальной психологии. Курсы этих преподавателей не имели между собой почти ничего общего, и в итоге студенты выносили "совершенно различные представления о прочитанном им предмете в зависимости от того, слушали ли они его в осенний или в весенний семестр" (Томарс, 1961).

Отмечая наличие теоретических и практических проблем, вызванных своеобразной двойственностью социальной психологии, Г.М. Андреева полагает, что такое положение дел допустимо лишь на каком-то этапе развития науки, а "польза от дискуссий о ее предмете должна заключаться, между прочим, и в том, чтобы способствовать однозначному решению вопроса" (Андреева,1996. С. 22). Однако пока на страницах современных американских и европейских учебников констатируется существование двух социальных психологии как дань давно сложившейся традиции (Franzoi, 1996; Хьюстон и др., 2001).

Прежде всего, отмечается, что, хотя оба направления социально - психологического знания рассматривают социальное поведение, они делают это с различных теоретических позиций. В центре внимания психологической социальной психологии находится индивид. При этом исследователи пытаются понять и предсказать социальное поведение, обращаясь к анализу непосредственных стимулов, психологических состояний и черт личности. Предполагается, что вариации в поведении обусловлены тем, как люди интерпретируют социальные стимулы, или их личностными различиями. Даже при изучении групповой динамики

проявляется тенденция объяснять данные процессы на индивидуальном уровне. Основным исследовательским методом здесь является эксперимент. Сторонники социологической социальной психологии, наоборот, преуменьшают роль индивидуальных различий и влияний непосредственных социальных стимулов на поведение. В центре внимания этого направления находится группа или общество. При этом исследователи, для того чтобы понять социальное поведение, обращаются к анализу социальных переменных, таких как социо - экономический статус, социальные роли и культурные нормы. Преобладающее внимание здесь уделяется характеристикам больших по размеру социальных групп, чем в психологической социальной психологии. Поэтому социальные психологи социологического направления преимущественно занимаются объяснением таких социальных проблем, как бедность, преступность, отклоняющееся поведение.

Основными исследовательскими методами здесь являются опросы и включенное наблюдение.

Общепризнано, что оба направления современной социальной психологии влияют друг на друга, взаимно обогащаясь. Однако сегодня, несмотря на это взаимовлияние, психологическая социальная психология и социологическая социальная психология развиваются параллельно. Рассматривая проблематику социальной психологии в настоящей книге, автор будет исходить из психологического направления этой науки.

Контрольные вопросы:

1.Перечислите теоретические и социальные предпосылки становления социальной психологии как науки.

2. Какие основные достижения на каждом из рассмотренных этапов становления социальной психологии можно назвать?

3. Перечислите основные направления современной социальной психологии, развивающей идеи этапа становления.

ГЛАВА II. ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ

2.1. Предпосылки возникновения социальной психологии

Изучение истории социально - психологической мысли имеет большое значение не только с точки зрения повышения эрудиции психолога или социолога, но и для более углубленного и четкого представления о существе науки, ее проблематике и, наконец, о ее предмете. История социальной психологии как науки значительно «моложе» истории того, что можно назвать «социально-психологическим мышлением».

Потребность осознать характер совместной деятельности, форм общения, складывающихся в ней, по-видимому, так же стара, как и сама эта совместная деятельность людей. История первобытного общества свидетельствует, что люди уже на заре человечества сталкивались с социально-психологическими явлениями и каким-то образом пытались использовать их. Так, например, в различных системах древних религий использовались такие формы массовых настроений, как подверженность психологическому заражению, приводящему к воздействию толпы на индивида. Из поколения в поколение передавались обряды, табу, и это выступало своего рода нравственным регулятором человеческого общения. Определенные секреты воздействия на публику были известны и древним ораторам. В таких своеобразных формах «социально - психологическое мышление» насчитывает тысячелетия, в то время как история социальной психологии как научной дисциплины - относительно молодая отрасль знания.

Трудность создания научной истории социальной психологии заключается в том, что дисциплина эта формировалась из многих источников, и сложно определить, на каких рубежах внутри той или другой науки обособились элементы социально - психологического

знания. Но еще большую трудность представляет тот факт, что в период, когда социальная психология наиболее определенно заявила о себе как о самостоятельной дисциплине, сразу же сложились различные традиции в ее развитии, опирающиеся на различные философские школы, которая предлагала специфическое решение ряда проблем.

Следовательно, история социальной психологии должна включать в себя рассмотрение всех этих традиций, равным образом, как и выявление коренных методологических и теоретических различий в их современных формах.

При возникновении социальной психологии как самостоятельной отрасли знаний, как и при возникновении любой другой научной дисциплины, сыграли свою роль причины двоякого рода: как социальные, так и чисто теоретические. Анализ теоретических причин требует раз делить вопрос на две части. Первая часть касается того, каким образом социально - психологические идеи вызревали в «недрах» других отраслей знания и лишь подготовили самостоятельную фазу в развитии данной науки. По выражению Б.Д. Парыгина, здесь должны быть проанализированы работы «предшественников» социальной психологии, в отличие от работ ее «зачинателей», т.е. исследователей, впервые попытавшихся создать первые «образцы» собственно социально - психологических концепций (Парыгин, 1971. С. 21). Процесс создания предпосылок социальной психологии не отличается в целом от процесса развития любой научной дисциплины, его содержание - это зарождение социально - психологических идей первоначально в лоне философии, а затем постепенное отпочкование их от системы философского знания. Правда, отпочкование это осуществлялось не непосредственно, а через отпочкование двух других дисциплин, давших непосредственно жизнь социальной психологии - психологии и социологии.

Многие исследователи отмечают наличие элементов социально психологических знаний в лоне самых разных философских концепций.

Так, американский исследователь О. Клайнберг считает, что большинство проблем социальной психологии, именно как проблем, зародилось в философских системах древности. Г. Олпорт еще более точно указывает адрес: с его точки зрения, родоначальником этих проблем следует считать Платона. Действительно, через все эпохи развития философского знания можно проследить, как внутри него разрабатывались идеи социальной психологии. В античной философии - это не только философия Платона, но и философия Аристотеля. В философии нового времени нельзя опустить такие имена, как Гоббс, Локк, Гельвеции, Руссо, Гегель. Как видно, социально-психологические идеи присутствовали в системах как идеалистической, так и материалистической философии. В целом они были неразрывно связаны с трактовкой более общих психологических идей и «чисто» социально - психологические аспекты выделить здесь весьма трудно. С другой стороны, идеи эти разбросаны буквально по крупицам, и вряд ли есть смысл приводить простой перечень примеров, тем более что история психологии в недрах философского знания изучена достаточно подробно.

2.2. Выделение социальной психологии в самостоятельную область знания

Гораздо продуктивнее рассмотреть подробно вторую часть вопроса, а именно период непосредственного выделения социальной психологии в самостоятельную дисциплину. Для этого нужно сконцентрировать внимание на трех моментах: на «запросах» по решению социально - психологических проблем, которые возникают в различных смежных науках, на процессах подготовки к вычленению социально - психологической проблематики внутри двух основных «родительских» дисциплин: психологии и социологии, наконец, на характеристике первых форм самостоятельного социально - психологического знания.

Период, о котором идет речь, относится к середине XIX в. К этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни.

Большое развитие получило языкознание. Его необходимость была продиктована теми процессами, которые происходили в это время в Европе: это было время бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами, что вызвало к жизни активную миграцию населения. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. Языкознание не было в состоянии своими средствами решить эти проблемы. Точно так же к этому времени были накоплены значительные факты в области антропологии, этнографии и археологии, которые для интерпретации накопленных фактов нуждались в услугах социальной психологии. Английский антрополог Э. Тейлор завершает свои работы о первобытной культуре, американский этнограф и археолог Л. Морган исследует быт индейцев, французский социолог и этнограф Леви - Брюль изучает особенности мышления первобытного человека. Во всех этих исследованиях требовалось принимать в расчет психологические характеристики определенных этнических групп, связь продуктов культуры с традициями и ритуалами и т.д. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние криминологии: развитие капиталистических общественных отношений породило новые формы противоправного поведения, и объяснение причин, его детерминирующих, приходилось искать не только в сфере социальных отношений, но и с учетом психологических характеристик поведения.

Такая картина позволила американскому социальному психологу Т.Шибутани сделать вывод о том, что социальная психология стала независимой отчасти потому, что специалисты различных областей знания

не в состоянии были решить некоторые свои проблемы (Шибутани, 1961). Несмотря на шуточный характер этого утверждения, в нем, в общем, точно подмечена потребность выделения какого-то нового класса проблем, которые не подведомственны никакой из ранее существовавших дисциплин. Еще более определенно эта потребность проявила себя в развитии тех двух наук, которые считаются непосредственными «родителями» социальной психологии: психологии и социологии.

Психология в середине XIX в. в интересующем нас плане характеризовалась тем, что она по преимуществу развивалась как психология индивида. Лишь в отдельных ее частях, прежде всего в патопсихологии, пробивались на свет ростки будущих концепций о специфических формах взаимодействия людей, их взаимовлияния и т.д. Особый толчок в этом отношении дало развитие психиатрической практики, в частности использование гипноза как специфической формы внушения. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компетенции социальной психологии. В основном же русле того, что сегодня называется общей психологией, господствовали идеи ассоцианизма, недостаточность которого постепенно начинает становиться очевидной, что и порождает попытки его преодоления. Яркой фигурой в этом течении является немецкий психолог Г. Гербарт. Стремясь перейти от описательной психологии к объяснительной (что было продиктовано нуждами педагоги ческой практики), Гербарт считает исходным феноменом психологии представление («первичное единство души»), с точки зрении которого можно построить объяснительные модели. Это было попыткой осознать новые формы детерминации психических явлений, но попытка оказалась непродуктивной. Поэтому программа перестройки психологии, включающая в себя поиск новых подходов к объяснению человеческого поведения, еще только складывалась, в целом же тяга к социально -

психологическим проблемам в психологии оставалась пока не слишком значительной, по крайней мере в русле основных теоретических концепций.

Первоначально прообраз будущей социальной психологии зарождается на боковых путях развития психологии, а не на магистральной линии раз вития (Ярошевский, 1976). По-иному складывался интерес к социально-психологическому знанию в области социологии. Социология сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. (ее родоначальником считается французский философ-позитивист Огюст Конт). Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством законов, почерпнутых из других областей знания (Очерки по истории теоретической социологии XIX — нач. XX вв., 1994). Исторически первой формой такого редукционизма для социологии оказался биологический редукционизм, особенно ярко проявившийся в органической школе (Г.Спенсер и др.). Однако просчеты биологической редукции заставили обратиться к законам психологии как объяснительной модели для социальных процессов. Корни социальных явлений начали отыскивать в психологии, и внешне эта позиция казалась более выигрышной: создавалась видимость, что в отличие от биологического редукционизма здесь действительно учитывается специфика общественной жизни.

Факт присутствия психологической стороны в каждом общественном явлении отождествлялся с фактом детерминации психологической стороной общественного явления. Сначала это была редукция к индивидуальной психике, примером чего может служить концепция французского социолога Г. Тарда. С его точки зрения, элементарный социальный факт заключен не в пределах одного мозга, что есть предмет интрацеребральной психологии, а в соприкосновении нескольких умов, что должно изучаться интерментальной психологией. Общая модель

социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому.

Когда объяснительные модели такого рода отчетливо продемонстрировали свою несостоятельность, социологи предложили более сложные формы психологического редукционизма. Законы социального стали теперь сводить к законам коллективной психики. Окончательно оформляется особое направление в системе социологического знания - психологическое направление в социологии.

Родоначальником его в США является Л. Уорд, но, пожалуй, особенно ярко идеи этого направления были сформулированы в трудах Ф.Гиддингса. С его точки зрения, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не «народный дух», но так называемое «сознание рода». Отсюда социальный факт есть не что иное, как социальный разум. Его исследованием должна заниматься «психология общества», или, что - то же самое, социология. Здесь идея «сведения» доведена до ее логического конца.

Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, по - видимому, потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни (Смелзер, 1994. С. 18). Психологизм прочно обосновался в социологии, что в дальнейшем в значительной степени запутало вопрос о специфике социально-психологического знания: чрезвычайно легко, оказалось, смешать психологическое направление в социологии и социальную психологию. Поэтому наряду с интересны ми находками, касающимися отдельных характеристик психологической стороны социальных явлений, психологическое направление в социологии принесло много вреда становлению социальной психологии как науки. Однако на поверхности явлений дело выглядело таким образом, что внутри социологии был зафиксирован большой интерес к развитию социально - психологического

знания. Таким образом, в развитии двух наук психологии и социологии - обозначилось как бы встречное движение, которое должно было закончиться формулированием проблем, ставших предметом новой науки.

2.3. Первые исторические формы социально-психологического знания

Эти взаимные устремления реализовались в середине XIX в. и дали жизнь первым формам собственно социально - психологического знания. Прежде чем приступить к их характеристике, необходимо сказать о той общей атмосфере развития научного знания, в которой эти первые теории родились. Они еще не могли базироваться на какой бы то ни было исследовательской практике, но, напротив, весьма походили на конструкции универсальных энциклопедических схем, свойственных социальной философии той эпохи. Концепции эти неизбежно создавались в канонах философского знания, были спекулятивны, умозрительны и социальная психология приобрела в этом виде характер крайне описательной дисциплины. Из всего многообразия первых социально - психологических теорий обычно выделяют три, наиболее значительные: психологию народов, психологию масс и теорию инстинктов социального поведения. Принципом или критерием их различения является способ анализа взаимоотношения личности и общества. При решении этой проблемы принципиально возможны два подхода: признание примата личности или примата общества. Тогда примером первого решения явятся психология масс и теория инстинктов социального поведения, а примером второго решения - психология народов. Оба эти решения найдут свое продолжение в истории социальной психологии в последующие этапы ее развития, и потому нужно особенно внимательно рассмотреть, как обе эти тенденции формировались.

Психология народов как одна из первых форм социально – психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. С точки зрения выделенного нами критерия, психология народов предлагала

«коллективистическое» решение вопроса о соотношении личности и общества: в ней допускалось субстанциональное существование «сверх индивидуальной души», подчиненной «сверхиндивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Процесс образования наций, который осуществлялся в это время в Европе, приобретал в Германии специфическую форму в связи с необходимостью объединения раздробленных феодальных земель. Эта специфика получила отражение в ряде теоретических построений немецкого обществоведения той эпохи. Определенное влияние она оказала и на психологию народов. Теоретическими источниками ее послужили: философское учение Гегеля о «народном духе» и идеалистическая психология Гербарта, которая, по выражению М.Г. Ярошевского, явилась «гибридом лейбницевской монадологии и английского ассоцианизма» (Ярошевский, 1976. С. 238). Психология народов попыталась соединить эти два подхода. Непосредственными создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г.Штейнталь (1823-1893). В 1859 г. Был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована мысль о том, что главная сила истории - народ, или «дух целого» (Allgeist), который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии - «познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа».

В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В.Вундта (1832—1920). Впервые свои идеи по этому поводу Вундт сформулировал в 1863г. в «Лекциях о душе человека и животных». Основное же развитие идея получила в 1900 г. в первом томе десятитомной «Психологии народов». Уже в «Лекциях» на основании курса, прочитанного в Гейдельберге, Вундт изложил мысль о том, что

психология должна состоять из двух частей: физиологической психологии и психологии народов. Соответственно каждой части Вундтом были написаны фундаментальные работы, и вот именно вторая часть была изложена в «Психологии народов». С точки зрения Вундта, физиологическая психология является экспериментальной дисциплиной, но эксперимент не пригоден для исследования высших психических процессов - речи и мышления. Поэтому именно с этого «пункта» и начинается психология народов. В ней должны применяться иные методы, а именно анализ продуктов культуры: языка, мифов, обычаев, искусства.

Вундт отказался от неопределенного понятия «духа целого» и придал психологии народов несколько более реалистический вид, что позволило ему даже предложить программу эмпирических исследований для изучения языка, мифов и обычаев. Психология народов в его варианте закреплялась как описательная дисциплина, которая не претендует на открытие законов. Несмотря на различия в подходах Лацаруса, Штейнталя, Вундта и Потебни, основная идея концепции является общей: психология сталкивается с феноменами, коренящимися не в индивидуальном сознании, а в сознании народа, и поэтому должен быть как минимум специальный раздел этой науки, который и будет заниматься названными проблемами, применяя особые, отличные от обычной психологии, методы. Несмотря на известные упрощения, эта концепция поставила принципиальный вопрос о том, что существует нечто кроме индивидуального сознания, характеризующее психологию группы, и индивидуальное сознание в определенной степени задается ею.

Психология масс представляет собой другую форму первых социально - психологических теорий, ибо она, по предложенному выше критерию, дает решение вопроса о взаимоотношении личности и общества с «индивидуалистических» позиций. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в концепции

подражания Г.Тарда. С точки зрения Тарда, социальное поведение не имеет другого объяснения, кроме как при помощи идеи подражания.

Официальная же, интеллектуалистически ориентированная академическая психология пытается объяснить его, пренебрегая аффективными элементами, и потому терпит неуспех. Идея же подражания учитывает иррациональные моменты в социальном поведении, поэтому и оказывается более продуктивной. Именно эти две идеи Тарда - роль иррациональных моментов в социальном поведении и роль подражания - были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г. Лебон (1841-1931). Сигеле в основном опирался на изучение уголовных дел, в которых его привлекала роль аффективных моментов. Лебон, будучи социологом, преимущественное внимание уделял проблеме противопоставления масс и элит общества. В 1895 г. появилась его основная работа «Психология народов и масс», в которой и изложена суть концепции.

С точки зрения Лебона, всякое скопление людей представляет собой «массу главной чертой которой является утрата способности к наблюдению. Типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание роли чувств над интеллектом (что приводит к подверженности различным влияниям), вообще утрата интеллекта (что приводит к отказу от логики), утрата личной ответственности (что приводит к отсутствию контроля над страстями) (Лебон, 1896).

Вывод, который следует из описания этой картины поведения человека в массе, состоит в том, что масса всегда по своей природе не упорядочена, хаотична, поэтому ей нужен «вождь», роль которого может выполнять «элита». Выводы эти были сделаны на основании рассмотрения единичных случаев проявления массы, а именно проявления ее в ситуации паники. Никаких других эмпирических подтверждений не приводилось,

вследствие чего паника оказалась единственной формой действий массы, хотя в дальнейшем наблюдения над этой единственной формой были экстраполированы на любые другие массовые действия.

В психологии масс ярко проявляется определенная социальная окраска. Конец XIX в., ознаменованный многочисленными массовыми выступлениями, заставлял официальную идеологию искать средства обоснования различных акций, направленных против этих массовых выступлений. Большое распространение получает утверждение о том, что конец XIX - начало XX в. - это «эра толпы», когда человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам, поэтому легко поддается различным иррациональным действиям. Психология масс оказалась в русле этих идей, что позволило Лебону выступить против революционного движения, интерпретируя и его как иррациональное движение масс.

Что же касается чисто теоретического значения психологии масс, то оно оказалось двойственным: с одной стороны, здесь был поставлен вопрос о взаимоотношении личности и общества, но, с другой стороны, решение его было никак не обосновано. Формально в данном случае признавался известный примат индивида над обществом, но само общество произвольно сводилось к толпе, и даже на этом «материале» выглядело весьма односторонне, поскольку сама «толпа», или «масса», была описана лишь в одной - единственной ситуации ее поведения, ситуации паники.

Хотя серьезного значения для дальнейших судеб социальной психологии психология масс не имела, тем не менее проблематика, разработанная в рамках этой концепции, имеет большой интерес, в том числе и для настоящего времени.

Третьей концепцией, которая стоит в ряду первых самостоятельных социально - психологических построений, является теория инстинктов социального поведения английского психолога В. Макдугалла (1871-1938),

переехавшего в 1920 г. в США и в дальнейшем работавшего там. Работа Макдугалла «Введение в социальную психологию» вышла в 1908 г., и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии в самостоятельном существовании (в этом же году в США вышла книга социолога Э. Росса «Социальная психология», и, таким образом, достаточно символично, что и психолог и социолог в один и тот же год издали первый систематический курс по одной и той же дисциплине). Год этот, однако, лишь весьма условно может считаться началом новой эры в социальной психологии, поскольку еще в 1897 г. Дж. Болдуин опубликовал «Исследования по социальной психологии», которые могли бы претендовать тоже на первое систематическое руководство.

Основной тезис теории Макдугалла заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты. Эта идея есть реализация более общего принципа, принимаемого Макдугаллом, а именно стремления к цели, которое свойственно и животным, и человеку. Именно этот принцип особенно значим в концепции Макдугалла; в противовес бихевиоризму (трактующему поведение как простую реакцию на внешний стимул) он называл созданную им психологию «целевой» или «гормической» (от греческого слова «гормэ» - стремление, желание, порыв). Гормэ и выступает как движущая сила интуитивного характера, объясняющая социальное поведение. В терминологии Макдугалла, гормэ «реализуется в качестве инстинктов» (или позднее «склонностей»).

Репертуар инстинктов у каждого человека возникает в результате определенного психофизического предрасположения - наличия наследственно закрепленных каналов для разрядки нервной энергии. Инстинкты включают аффективную (рецептивную), центральную (эмоциональную) и афферентную (двигательную) части. Таким образом, все, что происходит в области сознания, находится в прямой зависимости от бессознательного начала. Внутренним выражением инстинктов являются главным образом эмоции. Связь между инстинктами и эмоциями

носит систематический и определенный характер. Макдугалл перечислил семь пар связанных между собой инстинктов и эмоций: инстинкт борьбы и соответствующие ему гнев, страх; инстинкт бегства и чувство само сохранения; инстинкт воспроизведения рода и ревность, женская робость; инстинкт приобретения и чувство собственности; инстинкт строительства и чувство созидания; стадный инстинкт и чувство принадлежности. Из инстинктов выводятся и все социальные учреждения: семья, торговля, различные общественные процессы, в первую очередь война. Отчасти именно из-за этого упоминания в теории Макдугалла склонны были видеть реализацию дарвиновского подхода, хотя, как известно, будучи перенесен механически на общественные явления, этот подход утрачивал, какое бы то ни было научное значение.

Несмотря на огромную популярность идей Макдугалла, их роль в истории науки оказалась весьма отрицательной: интерпретация социального поведения с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели узаконивала значение иррациональных, бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Поэтому, как и в общей психологии, преодоление идей теории инстинктов послужило в дальнейшем важной вехой становления научной социальной психологии.

Таким образом, можно подытожить, с каким же теоретическим багажом осталась социальная психология после того, как были выстроены эти ее первые концепции. Прежде всего, очевидно, положительное значение их заключается в том, что были выделены и четко поставлены действительно важные вопросы, подлежащие разрешению: о соотношении сознания индивида и сознания группы, о движущих силах социального поведения и т.д. Интересно также и то, что в первых социально психологических теориях с самого начала пытались найти подходы к решению поставленных проблем как бы с двух сторон: со стороны психологии и со стороны социологии. В первом случае неизбежно

получалось, что все решения предлагаются с точки зрения индивида, его психики, переход к психологии группы не прорабатывался сколько-нибудь точно. Во втором случае формально пытались идти «от общества», но тогда само «общество» растворялось в психологии, что приводило к психологизации общественных отношений. Это означало, что сами по себе ни «психологический», ни «социологический» подходы не дают правильных решений, если они не связаны между собой. Наконец, первые социально - психологические концепции оказались слабыми еще и потому, что они не опирались ни на какую исследовательскую практику, они вообще не базировались на исследованиях, но в духе старых философских построений были лишь «рассуждениями» по поводу социально психологических проблем. Однако важное дело было сделано, и социальная психология была «заявлена» как самостоятельная дисциплина, имеющая право на существование. Теперь она нуждалась в подведении под нее экспериментальной базы, поскольку психология к этому времени уже накопила достаточный опыт в использовании экспериментального метода. Следующий этап становления дисциплины мог стать только экспериментальным этапом в ее развитии.

Однако прежде чем перейти к характеристике этого следующего этапа, надо сказать и о зарождении совершенно новой традиции в развитии теоретических основ социальной психологии.

2.4. Экспериментальный период развития социальной психологии

Начало XX в. и особенно время, наступившее после первой мировой войны, считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку. Официальной вехой послужила программа, предложенная в Европе В. Мѐде и в США Ф. Олпортом, в которой были сформулированы требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину. Основное развитие в этом ее варианте социальная психология получает в США, где бурное становление

капиталистических форм в экономике стимулировало практику прикладных исследований и заставило социальных психологов повернуться лицом к актуальной социально - политической тематике. Особое значение такая практика приобретала в условиях развернувшегося экономического кризиса. Беспомощность старой социальной психологии перед лицом новых задач стала очевидной. В теоретическом плане преодоление старой традиции приняло форму критики концепции Макдугалла, которая в наибольшей степени отражала слабости социальной психологии предшествующего периода. В развитии психологии к этому времени четко обозначились три основных подхода: психоанализ, бихевиоризм и гештальт - теория, и социальная психология стала опираться на идеи, сформулированные в этих подходах. Особый упор был сделан на бихевиористский подход, что соответствовало идеалу построения строго экспериментальной дисциплины.

С точки зрения объектов исследования главное внимание начинает уделяться малой группе. В определенной степени этому способствует увлечение экспериментальными методиками: применение их, прежде всего, возможно лишь при исследовании процессов, протекающих в малых группах. Сам по себе акцент на развитие экспериментальных методик означал несомненный прогресс в развитии социально-психологического знания. Однако в тех конкретных условиях, в которых эта тенденция развивалась в США, такое увлечение привело к одностороннему развитию социальной психологии: она не только утратила всякий интерес к теории, но вообще сама идея теоретической социальной психологии оказалась скомпрометированной.

По свидетельству ряда американских авторов, вкус отдельных ученых к теоретическим работам грозил утратой веры в их научную компентентность, вызывал сожаление, а порой и презрение. Подобно тому, как это почти одновременно происходило и в американской социологии, очень сильно стало звучать противопоставление исследования как

оптимальной формы организации научного процесса спекуляции как простому рассуждению по поводу предмета. Само по себе рациональное требование - рассматривать исследование в качестве основной формы организации научного знания - обернулось отлучением от ранга исследований теоретических работ, они стали отождествляться со «спекуляцией».

Поэтому экспериментальный период в развитии социальной психологии, в частности в ее американском варианте (а именно этот вариант стал доминирующим на Западе), очень быстро стал обрастать целым рядом достаточно острых противоречий.

С одной стороны, именно в рамках этого периода социальная психология набрала силу как научная дисциплина, были проведены многочисленные исследовании в области малых групп, разработаны методики, которые позднее вошли во все учебники в качестве классических, был накоплен большой опыт в проведении прикладных исследований и т.д. С другой стороны, чрез мерное увлечение малыми группами превратило их в своеобразный «флюс» социальной психологии, так что проблематика, связанная с особенностями массовых процессов, их психологической стороны оказалась практически исключенной из анализа. Вместе с критикой примитивной формы анализа этих явлений в первых социально - психологических концепциях были сняты и сами проблемы. Социальная психология дорого заплатила за эти противоречия. Весь пафос экспериментальной ориентации заключался в том, чтобы дать достоверное знание о реальных проблемах общества, а вместе с тем конкретное воплощение этой ориентации окончательно выхолостило какое бы, то ни было социальное содержание из весьма искусно проводимых лабораторных исследований.

Все это привело к тому, что начиная с 50-х гг. XX в. резко стали возрастать критические тенденции в социальной психологии. Одним из выражений кризисного состояния дисциплины (а констатации именно

такого ее состояния в современной социально - психологической литературе более чем достаточно) явилось оживление интереса к теоретическому знанию. Нельзя сказать, что в период 30-х годов, т.е. во время наибольшего бума экспериментальных исследований, теоретические исследования вообще исчезли. Они были непопулярны, малочисленны, но продолжали существовать. Сейчас интерес к ним явно возрастает. В основном они концентрируются вокруг четырех направлений: бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978; Шихирев, 1979). Из четырех названных направлений три представляют собой социально–психологические варианты основных течений психологической мысли, а четвертое направление - интеракционизм - представляет социологический источник.

Бихевиоризм в социальной психологии использует сейчас те варианты этого общепсихологического течения, которые связаны с необихевиоризмом. Как известно, в нем выделяются два направления, отождествляемые с именами К. Халла (введение идеи промежуточных переменных) и Б.Скиннера (сохранение наиболее ортодоксальных форм классического бихевиоризма). В рамках подхода Халла в социальной психологии разработан ряд теорий, прежде всего теория фрустрации – агрессии Н. Миллера и Д. Долларда. Кроме того, в рамках этого же подхода разрабатываются многочисленные модели диадического взаимодействия, например, в работах Дж. Тибо и Г. Келли. Характерным для работ этого рода является использование, в частности, аппарата математической теории игр. Особняком стоят в социально - психологическом необихевиоризме идеи так называемого социального обмена, развиваемые в работах Д. Хоманса. Весь арсенал бихевиористских идей присутствует во всех названных теориях, причем центральной идеей является идея подкрепления (в вариантах классического или оперантного обусловливания).

Необихевиоризм и в социальной психологии претендует на создание стандарта подлинно научного исследования, с хорошо развитым лабораторным экспериментом, техникой измерения. Основной методологический упрек, который обычно делается бихевиоризму и который состоит в том, что большинство работ выполнено на животных, социальные психологи этого направления пытаются преодолеть (А.Бандура, например, выполнил большинство исследований, в которых испытуемыми были люди). Однако сама стратегия исследования несет на себе черты принципиальной позиции бихевиоризма (в частности, почти исключается анализ групповых процессов, а сами группы в лучшем случае рассматриваются как диады). Поэтому именно в рамках этого течения меньше всего улавливается «социальный контекст», и социальная психология имеет наименее «социальный» вид.

Психоанализ не получил столь широкого распространения в социальной психологии, как бихевиоризм. Однако и здесь есть ряд попыток построения социально психологических теорий. Обычно в этих случаях называют неофрейдизм и, в частности, работы Э. Фромма и Дж. Салливана. Вместе с тем существует и другой ряд теорий, более непосредственно включающих в орбиту социальной психологии идеи классического фрейдизма. Примерами таких теорий являются все теории групповых процессов: теории Л. Байона, В. Бенниса и Г. Шепарда, Л.Шутца. В отличие от бихевиоризма здесь предпринимается попытка уйти от только диадического взаимодействия и рассмотреть ряд процессов в более многочисленной группе. Именно в рамках этого течения зародилась практика создания так называемых Т-групп (т.е. групп тренинга), где используются социально-психологические механизмы воздействия людей друг на друга.

В целом же названные теории нельзя считать системно реализующими основные идеи психоанализа: скорее всего, они, представляют собой, так называемый рассеянный психоанализ, т.е.

содержат вкрапление его отдельных положений в исследовательскую практику. Ярким примером этого является работа под руководством Т. Адорно «Авторитарная личность», где использована идея фрейдизма о фатальной предопределенности личности взрослого опытом детства для выявления психологических предпосылок появления фашизма. Психоанализ дал толчок и сравнительно новому психологическому течению гуманистической психологии (А.Маслоу, К. Роджерс), которая в значительной степени опирается на теорию и практику групп тренинга и строит на этой основе свою, достаточно разветвленную проблематику. В настоящее время гуманистическая психология претендует на одно из ведущих мест по своей популярности.

Когнитивизм ведет свое начало от гештальтпсихологии и теории поля К.Левина. Исходным принципом здесь является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов индивида. Бурное развитие когнитивистской ориентации в социальной психологии связано с общим ростом «когнитивных» идей в психологии, в частности со становлением особой отрасли психологического знания, так называемой «когнитивной психологии» (Величковский, 1982). Особое место в когнитивистской социальной психологии имеют так называемые теории когнитивного соответствия, исходящие из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении соответствия, сбалансированности его когнитивной структуры. К этим теориям относятся: теория сбалансированных структур Ф.Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч.Осгу да и П. Танненбаума.

Кроме того, в общем ключе когнитивизма работают такие известные американские исследователи, как Д. Креч, Р. Крачфилд и С. Аш. Во всех этих теориях сделана попытка объяснить социальное поведение личности. Однако специфика основной объяснительной модели - идея о

том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непротиворечивой картины мира в сознании человека, - делает эту модель крайне уязвимой.

Абстрактное «соответствие», достичь которого стремится индивид, никак не связано с противоречиями реального мира. Вместе с тем когнитивистская ориентация в настоящее время получает все более широкое распространение. Это объясняется тем, что в отличие от бихевиористски ориентированной социальной психологии она подчеркивает с особой силой роль и значение «менталистских» образований в объяснении социального поведения человека. Эта позиция не проводится достаточно последовательно, поэтому сам когнитивистский подход попадает в сложный круг противоречий, поскольку подлинно человеческие проблемы как проблемы общественного активно действующего человека здесь не поставлены. Однако внимание к проблемам рационального поведения человека, роли знания для объяснения окружающего мира делают когнитивистскую ориентацию также чрезвычайно популярной и богатой на исследования фундаментальных проблем социальной психологии. Интеракционизм как единственная социологическая по происхождению теоретическая ориентация имеет своим источником теорию символического интеракционизма Г. Мида. Однако в современной социальной психологии интеракционизм включает не только развитие идей Мида (что осуществляется в двух школах: чикагской - Г. Блумером и айовской - М. Куном), но и ряд других теорий, объединенных под этим же именем, а именно теорию ролей (Т. Сарбин) и теорию референтных групп (Г.Хаймен, Р. Мертон). В русле интеракционизма развиваются идеи, так называемой социальной драматургии Э. Гофмана. В интеракционизме в большей мере, чем в других теоретических ориентациях, сделана попытка установить именно социальные детерминанты человеческого поведения. Для этого вводится в качестве ключевого понятие «взаимодействие» (откуда и

название ориентации), в ходе которого и осуществляется формирование личности. Однако констатацией «взаимодействия» и ограничивается анализ социальных детерминант поведения.

Широкий спектр подлинно социальных причин оказывается исключенным из анализа: индивид и здесь по существу не включен в систему общественных отношений, в социальную структуру общества. Поэтому большая «социологичность» интеракционистской ориентации оказывается в значительной степени внешней, коренные методологические проблемы включения «социального контекста» в исследования остаются нерешенными и здесь. Хотя выделенные здесь четыре основные теоретические ориентации и имеют различные источники, границы между ними не являются слишком жесткими. Сегодня особенно характерным для американской социальной психологии является теоретический эклектизм, который особенно очевиден в практике экспериментальных исследований, когда зачастую в одном и том же исследовании переплетаются различные теоретические ориентации. И это обстоятельство, а также тот факт, что многие экспериментальные работы по - прежнему полностью игнорируют теорию, свидетельствуют лишний раз о явлениях глубокого кризиса, который переживает социальная психология.

Важной чертой современного развития социальной психологии на Западе является развитие критических тенденций по отношению к тому «образу» социальной психологии, который сложился на американской почве со свойственной американской общественной мысли ориентацией на философию позитивизма. Эти критические тенденции развиваются как среди ряда американских и канадских исследователей, так и особенно среди их коллег в странах Западной Европы (Шихирев, 1985). Особое значение при этом приобретают усилия европейских социальных психологов, объединенных в Европейскую ассоциацию экспериментальной социальной психологии (ЕАЭСП). Именно для этого научного сообщества характерна идея необходимости большей ориентации

социальной психологии на реальные социальные проблемы и тем самым обеспечение «социального контекста» исследований (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978).

Ключевые идеи разработаны в трудах таких видных европейских социальных психологов, как А. Тэшфел (Великобритания) и С. Московией (Франция) и др. А. Тэшфел видит выход из кризиса для социальной психологии на путях введения в ее проблематику психологии межгрупповых отношений. Ее основой является разработанная Тэшфелом теория социальной идентичности, в рамках которой и рассматривается вопрос о социальной обусловленности осознания человеком себя и своего поведения в социальном мире. С.Московией является главой французской школы социальной психологии, автором теории «социальных представлений» (Донцов, Емельянова, 1987). Как общий анализ состояния социальной психологии (в частности, американской), предпринятый Московией, так и разработка теории «социальных представлений» служат все той же, настойчиво проводимой идее: социальная психология может достичь успеха только на путях ее большей «социологизации», т.е. отступления от канонов индивидуальной психологии и усиления меры и степени ее «социальности» - вплетения в ткань реальных проблем общества. Вопросы социальной психологии задает общество, социальная психология лишь отвечает на них, - таково credo Московией и всей европейской школы социальной психологии (Современная зарубежная социальная психология. Тексты, 1983. С. 217). Такая постановка проблемы представляется особенно близкой позициям этой науки в нашей стране.

ГЛАВА III. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

3.1. Значение методологических проблем в современной науке

Проблемы методологии исследования являются актуальными для любой науки, особенно в современную эпоху, когда в связи с научно технической революцией крайне усложняются задачи, которые приходится решать науке, и резко возрастает значение тех средств, которыми она пользуется. Кроме того, в обществе возникают новые формы организации науки, создаются большие исследовательские коллективы, внутри которых ученым необходимо разработать единую стратегию исследований, единую систему принимаемых методов. В связи с развитием математики и кибернетики рождается особый класс так называемых междисциплинарных методов, применяемых в качестве «сквозных» в различных дисциплинах. Все это требует от исследователей все в большей и большей степени контролировать свои познавательные действия, анализировать сами средства, которыми пользуются в исследовательской практике. Доказательством того, что интерес современной науки к проблемам методологии особенно велик, является факт возникновения особой отрасли знания внутри философии, а именно *логики и методологии научного исследования.* Характерным, однако, нужно признать и то, что анализом методологических проблем все чаще начинают заниматься не только философы, специалисты в области этой дисциплины, но и сами представители конкретных наук. Возникает особый вид методологической рефлексии – *внутри научная методологическая рефлексия.* Все сказанное относится и к социальной психологии (Методология и методы социальной психологии, 1979), причем здесь вступают в действие еще и свои особые причины, первой из которых является относительная молодость социальной психологии как науки, сложность ее происхождения и статуса, порождающие необходимость руководствоваться в исследовательской

практике одновременно методологическими принципами двух различных научных дисциплин: психологии и социологии. Это рождает специфическую задачу для социальной психологии - своеобразного соотнесения, «наложения» друг на друга двух рядов закономерностей: общественного развития и развития психики человека. Положение усугубляется еще и отсутствием своего собственного понятийного аппарата, что порождает необходимость использования и двух родов различных терминологических словарей.

Прежде чем более конкретно говорить о методологических проблемах в социальной психологии, необходимо уточнить, что же вообще понимается под методологией. В современном научном знании термином «методология» обозначаются три различных уровня научного подхода.

1. Общая методология - некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые – осознанно или неосознанно - применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо определенное понимание вопроса о соотношении общества и личности, природы человека. В качестве общей методологии различные исследователи принимают различные философские системы.

2. Частная (или специальная) методология - совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов, как психологии, так и социологии. В качестве примера можно рассмотреть принцип деятельности, как он применяется в отечественной социальной

психологии. В самом широком смысле слова философский принцип деятельности означает признание деятельности сущностью способа бытия человека. В социологии деятельность интерпретируется как способ существования человеческого общества, как реализация социальных законов, которые и проявляются не иначе как через деятельность людей. Деятельность и производит, и изменяет конкретные условия существования индивидов, а также общества в целом. Именно через деятельность личность включается в систему общественных отношений. В психологии деятельность рассматривается как специфический вид человеческой активности, как некоторое субъектно-объектное отношение, в котором человек - субъект- определенным образом относится к объекту, овладевает им. Категория деятельности, таким образом, «открывается теперь в своей действительной полноте в качестве объемлющей оба полюса - и полюс объекта, и полюс субъекта» (Леонтьев, 1975. С. 159). В ходе деятельности человек реализует свой интерес, преобразуя предметный мир. При этом человек удовлетворяет потребности, при этом же рождаются новые потребности. Таким образом, деятельность предстает как процесс, в ходе которого развивается сама человеческая личность.

Социальная психология, принимая принцип деятельности как один из принципов своей специальной методологии, адаптирует его к основному предмету своего исследования - группе. Поэтому в социальной психологии важнейшее содержание принципа деятельности раскрывается в следующих положениях: а) понимание деятельности как совместной социальной деятельности людей, в ходе которой возникают совершенно особые связи, например коммуникативные; б) понимание в качестве субъекта деятельности не только индивида, но и группы, общества, т.е. введение идеи *коллективного субъекта* деятельности; это позволяет исследовать реальные социальные группы как определенные системы деятельности; в) при условии понимания группы как субъекта деятельности открывается возможность изучить все соответствующие атрибуты субъекта

деятельности - потребности, мотивы, цели группы и т.д.; г) в качестве вывода следует недопустимость сведения любого исследования лишь к эмпирическому описанию, к простой констатации актов индивидуальной деятельности вне определенного «социального контекста»- данной системы общественных отношении. Принцип деятельности превращается, таким образом, своего рода норматив социально-психологического исследования, определяет исследовательскую стратегию. А это и есть функция специальной методологии.

3. Методология - как совокупность конкретных методических приемов исследования, что чаще в русском языке обозначается термином «методика». Однако в ряде других языков, например, в английском, нет этого термина, и под методологией сплошь и рядом понимается методика, а иногда только она. Конкретные методики (или методы, если слово «метод» понимать в этом узком смысле), применяемые в социально-психологических исследованиях, не являются абсолютно независимыми от более общих методологических соображений.

Суть внедрения предложенной «иерархии» различных методологических уровней заключается именно в том, чтобы не допускать в социальной психологии сведения всех методологических проблем только к третьему значению этого понятия. Главная мысль заключается в том, что, какие бы эмпирические или экспериментальные методики ни применялись, они не могут рассматриваться изолированно от общей и специальной методологии.

Это значит, что любой методический прием - анкета, тест, социометрия - всегда применяется в определенном «методологическом ключе», т.е. при условии решения ряда более принципиальных вопросов исследования.

Суть дела заключается также и в том, что философские принципы не могут быть применены в исследованиях каждой науки непосредственно: они преломляются через принципы специальной методологии. Что же

касается конкретных методических приемов, то они могут быть относительно независимы от методологических принципов и применяться практически в одинаковой форме в рамках различных методологических ориентации, хотя общий набор методик, генеральная стратегия их применения, конечно, несут методологическую нагрузку.

Теперь необходимо уточнить, что же понимается в современной логике и методологии науки под выражением «научное исследование». Следует помнить при этом, что социальная психология XX в. особенно настаивала на том, что ее отличие от традиции XIX в. состоит именно в опоре на «исследования», а не на «спекуляции». Противопоставление исследования спекуляции законно, но при условии, что оно соблюдается точно, а не подменяется противопоставлением «исследование - теория». Поэтому, выявляя черты современного научного исследования, важно корректно ставить эти вопросы. Обычно называют следующие черты научного исследования:

1) оно имеет дело с конкретными объектами, иными словами, с обозримым объемом эмпирических данных, которые можно собрать средствами, имеющимися в распоряжении науки;

2) в нем дифференцированно решаются эмпирические (выделение фактов, разработка методов измерения), логические (выведение одних положении из других, установление связи между ними) и теоретические (поиск причин, выявление принципов, формулирование гипотез или законов) познавательные задачи;

3) для него характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, поскольку отработаны процедуры проверки гипотез;

4) его цель - не только объяснение фактов и процессов, но и предсказание их. Если кратко суммировать эти отличительные черты, их можно свести к трем: получение тщательно собранных данных,

объединение их в принципы, проверка и использование этих принципов в предсказаниях.

3.2. Специфика научного исследования в социальной психологии

Каждая из названных здесь черт научного исследования имеет специфику в социальной психологии. Модель научного исследования, предлагаемая в логике и методологии науки, обычно строится на примерах точных наук и прежде всего физики. Вследствие этого многие существенные для других научных дисциплин черты оказываются утраченными. В частности, для социальной психологии необходимо оговорить ряд специфических проблем, касающихся каждой из названных черт.

Первая проблема, которая встает здесь,- это проблема *эмпирических данных.* Данными в социальной психологии могут быть либо данные об открытом поведении индивидов в группах, либо данные, характеризующие какие-то характеристики сознания этих индивидов, либо психологические характеристики самой группы. По вопросу о том, «допускать» ли в исследование данные этих двух видов, в социальной психологии идет ожесточенная дискуссия: в различных теоретических ориентациях этот вопрос решается по-разному.

Так, в бихевиористской социальной психологии за данные принимаются лишь факты открытого поведения; когнитивизм, напротив, делает акцент на данные, характеризующие лишь когнитивный мир индивида: образы, ценности, установки и др. В других традициях данные социально - психологического исследования могут быть представлены обоими их видами. Но это сразу выдвигает определенные требования и к методам их сбора.

Источником любых данных в социальной психологии является человек, но один ряд методов пригоден для регистрации актов его поведения, другой - для фиксации его когнитивных образований.

Признание в качестве полноправных данных и того, и другого родов требует признания и многообразия методов.

Проблема данных имеет еще и другую сторону: каков должен быть их объем? Соответственно тому, какой объем данных присутствует в социально-психологическом исследовании, все они делятся на два типа: а) *корреляционные,* основанные на большом массиве данных, среди которых устанавливаются различного рода корреляции б) *экспериментальные,* где исследователь работает с ограниченным объемом данных и где смысл работы заключается в произвольном введении исследователем новых переменных и контроле за ними. Опять - таки и в этом вопросе весьма значима теоретическая позиция исследователя: какие объекты, с его точки зрения, вообще «допустимы» в социальной психологии (предположим, включаются ли в число объектов большие группы или нет).

Вторая черта научного исследования - это *интеграция данных в принципы,* построение гипотез и теорий. И эта черта весьма специфично раскрывается в социальной психологии. Теориями в том понимании, в каком о них говорится в логике и методологии науки, она вообще не обладает. Как и в других гуманитарных науках, теории в социальной психологии не носят дедуктивного характера, т.е. не представляют собой такой хорошо организованной связи между положениями, чтобы можно было из одного вывести любое другое. В социально - психологических теориях отсутствует строгость такого порядка, как, например, в теориях математики или логики. В таких условиях особенно важное место в исследовании начинает занимать *гипотеза.* Гипотеза «представляет» в социально - психологическом исследовании теоретическую форму знания. Отсюда важнейшее звено социально - психологического исследования - формулирование гипотез. Одна из причин слабости многих исследований-отсутствие в них гипотез или неграмотное их построение. С другой стороны, как бы ни сложно было построение теорий в социальной психологии, более или менее полное знание и здесь не может

развиваться при отсутствии теоретических обобщений. Поэтому даже хорошая гипотеза в исследовании не есть достаточный уровень включения теории в исследовательскую практику: уровень обобщений, полученных на основании проверки гипотезы и на основании ее подтверждения, есть еще только самая первичная форма «организации» данных. Следующий шаг - переход к обобщениям более высокого уровня, к обобщениям теоретическим. Конечно, оптимальным было бы построение некой общей теории, объясняющей все проблемы социального поведения и деятельности индивида в группе, механизмы динамики самих групп и т.д. Но более доступной пока представляется разработка так называемых *специальных* теорий (в определенном значении они могут быть названы *теориями среднего ранга},* которые охватывают более узкую сферу - какие-то отдельные стороны социально-психологической реальности. К таким теориям можно, например, отнести теорию групповой сплоченности, теорию группового принятия решений, теорию лидерства и т.д. Подобно тому, как важнейшей задачей социальной психологии является задача разработки специальной методологии, также крайне актуально здесь и создание специальных теорий. Без этого накапливаемый эмпирический материал не может представлять собой ценности для построения прогнозов социального поведения, т.е. для решения главной задачи социальной психологии.

Третья черта научного исследования, согласно требованиям логики и методологии науки, - *обязательная проверяемость гипотез и построение на этой базе обоснованных предсказаний.* Проверка гипотез, естественно, необходимый элемент научного исследования: без этого элемента, строго говоря, исследование вообще лишается смысла. И вместе с тем в деле проверки гипотез социальная психология испытывает целый ряд трудностей, связанных с ее двойственным статусом.

В качестве экспериментальной дисциплины социальная психология подчиняется тем нормативам проверки гипотез, которые существуют для

любых экспериментальных наук, где давно разработаны различные модели проверки гипотез. Однако, обладая чертами и гуманитарной дисциплины, социальная психология попадает в затруднения, связанные с этой ее характеристикой. Существует старая полемика внутри философии неопозитивизма по вопросу о том, что вообще означает проверка гипотез, их верификация. Позитивизм объявил законной лишь одну форму верификации, а именно сопоставление суждений науки с данными непосредственного чувственного опыта. Если такое сопоставление невозможно, то относительно проверяемого суждения вообще нельзя сказать, истинно оно или ложно; оно просто не может в таком случае считаться суждением, оно есть «псевдосуждение».

Если строго следовать такому принципу (т.е. принимать идею «жесткой» верификации), ни одно более или менее общее суждение науки не имеет права на существование. Отсюда вытекают два важных следствия, принимаемые позитивистские ориентированными исследователями: 1) наука может пользоваться только методом эксперимента (ибо лишь в этих условиях, возможно, организовать сопоставление суждения с данными непосредственного чувственного опыта) и 2) наука по существу не может иметь дело с теоретическими знаниями (ибо не всякое теоретическое положение может быть верифицировано). Выдвижение этого требования в философии неопозитивизма закрывало возможности для развития любой не экспериментальной науки и ставило ограничения вообще всякому теоретическому знанию; оно давно подвергнуто критике. Однако в среде исследователей экспериментаторов до сих пор существует известный нигилизм относительно любых форм не экспериментальных исследований: сочетание внутри социальной психологии двух начал дает известный простор для пренебрежения той частью проблематики, которая не может быть исследована экспериментальными методами, и где, следовательно, невозможна верификация гипотез в той единственной форме, в которой

она разработана в неопозитивистском варианте логики и методологии науки.

Но в социальной психологии существуют такие предметные области, как область исследования психологических характеристик больших групп, массовых процессов, где необходимо применение совсем иных методов, и на том основании, что верификация здесь невозможна, области эти не могут быть исключены из проблематики науки; здесь нужна разработка иных способов проверки выдвигаемых гипотез. В этой своей части социальная психология сходна с большинством гуманитарных наук и, подобно им, должна утвердить право на существование своей глубокой специфики. Иными словами, здесь приходится вводить и другие критерии научности, кроме тех, которые разработаны лишь на материале точных наук. Нельзя согласиться с утверждением о том, что всякое включение элементов гуманитарного знания снижает «научный стандарт» дисциплины: кризисные явления в современной социальной психологии, напротив, показывают, что она сплошь и рядом проигрывает именно из-за недостатка своей «гуманитарной ориентации».

Таким образом, все три сформулированных выше требования к научному исследованию оказываются применимыми в социальной психологии с известными оговорками, что умножает методологические трудности.

3.3.Проблема качества социально-психологической информации

Тесно связана с предыдущей проблема качества информации в социально - психологическом исследовании. По - иному эта проблема может быть сформулирована как проблема получения надежной информации. В общем виде проблема качества информации решается путем обеспечения принципа *репрезентативности,* а также путем проверки способа получения данных на *надежность.* В социальной психологии эти общие проблемы приобретают специфическое содержание.

Будь то экспериментальное или корреляционное исследование, информация, которая в нем собрана, должна удовлетворить определенным требованиям. Учет специфики не экспериментальных исследований не должен обернуться пренебрежением к качеству информации. Для социальной психологии, как и для других наук о человеке, могут быть выделены два вида параметров качества информации: *объективные* и *субъективные*.

Такое допущение вытекает из той особенности дисциплины, что источником информации в ней всегда является человек. Значит, не считаться с этим фактом нельзя и следует лишь обеспечить максимально возможный уровень надежности и тех параметров, которые квалифицируются как «субъективные». Конечно, ответы на вопросы анкеты или интервью составляют «субъективную» информацию, но и ее можно получить в максимально полной и надежной форме, а можно упустить многие важные моменты, проистекающие из этой «субъективности». Для преодоления ошибок такого рода и вводится ряд требований относительно надежности информации.

Надежность информации достигается, прежде всего, проверкой на надежность инструмента, посредством которого собираются данные. В каждом случае обеспечиваются как минимум три характеристики надежности: *обоснованность* (валидность), *устойчивость* и *точность* (Ядов, 1995).

Обоснованность (валидность) инструмента - это его способность измерять именно те характеристики объекта, которые и нужно измерить. Исследователь - социальный психолог, строя какую - нибудь шкалу, должен быть уверен, что эта шкала измерит именно те свойства, например, установок индивида, которые он намеревается измерить. Существует несколько способов проверки инструмента на обоснованность. Можно прибегнуть к помощи экспертов, круга лиц, компетентность которых в изучаемом вопросе общепризнана. Распределения характеристик

исследуемого свойства, полученные при помощи шкалы, можно сравнить с теми распределениями, которые дадут эксперты (действуя без шкалы). Совпадение полученных результатов в известной мере убеждает в обоснованности используемой шкалы.

Другой способ, опять-таки основанный на сравнении, - это проведение дополнительного интервью: вопросы в нем должны быть сформулированы так, чтобы ответы на них также давали косвенную характеристику распределения изучаемого свойства. Совпадение и в этом случае рассматривается как некоторое свидетельство обоснованности шкалы. Как видно, все эти способы не дают абсолютной гарантии обоснованности применяемого инструмента, и в этом одна из существенных трудностей социально-психологического исследования. Она объясняется тем, что здесь нет готовых, уже доказавших свою валидность способов, напротив, исследователю приходится по существу каждый раз заново строить инструмент.

Устойчивость информации - это ее качество быть однозначной, т.е. при получении ее в разных ситуациях она должна быть идентичной. (Иногда это качество информации называют «достоверностью»). Способы проверки информации на устойчивость следующие: а) повторное измерение; б) измерение одного и того же свойства разными наблюдателя ми; в) так называемое «расщепление шкалы», т.е. проверка шкалы по частям. Как видно, все эти методы перепроверки основаны на многократном повторении замеров. Все они должны создать у исследователя уверенность в том, что он может доверять полученным данным.

Наконец, *точность* информации измеряется тем, насколько дробными являются применяемые метрики, или, иными словами, насколько чувствителен инструмент. Таким образом, это степень приближения результатов измерения к истинному значению измеряемой величины. Конечно, каждый исследователь должен стремиться получить

наиболее точные данные. Однако создание инструмента, обладающего нужной степенью точности, - в ряде случаев достаточно трудное дело. Всегда необходимо решить, какая мера точности является допустимой. При определении этой меры исследователь включает и весь арсенал своих теоретических представлений об объекте.

Нарушение одного требования сводит на нет и другое: скажем, данные могут быть обоснованы, но неустойчивы (в социально-психологическом исследовании такая ситуация может возникнуть тогда, когда проводимый опрос оказался ситуативным, т.е. время его проведения могло играть определенную роль, и в силу этого возник какой-то дополнительный фактор, не проявляющийся в других ситуациях); другой пример, когда данные могут быть устойчивы, но не обоснованы (если, предположим, весь опрос оказался смещенным, то одна и та же картина будет повторяться на длительном отрезке времени, но картина-то будет ложной!) Многие исследователи отмечают, что все способы проверки информации на надежность недостаточно совершенны в социальной психологии. Кроме того, Р. Пэнто и М. Гравитц, например, справедливо замечают, что работают эти способы только в руках квалифицированного специалиста. В руках неопытных исследователей проверка «дает неточные результаты, не оправдывает заложенного труда и служит основой для несостоятельных утверждений» (Пзнто, Гравитц, 1972. С. 461).

Требования, которые считаются элементарными в исследованиях других наук, в социальной психологии обрастают рядом трудностей в силу, прежде всего специфического *источника информации.* Какие же характерные черты такого источника, как человек, осложняют ситуацию? Прежде чем стать источником информации, человек должен понять вопрос, инструкцию или любое другое требование исследователя. Но люди обладают различной способностью понимания; следовательно, уже в этом пункте исследователя поджидают различные неожиданности. Далее, чтобы стать источником информации, человек должен обладать ею, но ведь

выборка испытуемых не строится с точки зрения подбора тех, кто информацией обладает, и отвержения тех, кто ею не обладает (ибо, чтобы выявить это различие между испытуемыми, опять - таки надо проводить специальное исследование). Следующее обстоятельство касается свойств человеческой памяти: если человек понял вопрос, обладает информацией, он еще должен вспомнить все то, что необходимо для полноты информации. Но качество памяти - вещь строго индивидуальная, и нет никаких гарантий, что в выборке испытуемые подобраны по принципу более или менее одинаковой памяти. Есть еще одно важное обстоятельство: человек должен дать согласие выдать информацию. Его мотивация в этом случае, конечно, в определенной степени может быть стимулирована инструкцией, условиями проведения исследования, но все эти обстоятельства не гарантируют согласия испытуемых на сотрудничество с исследователем.

Поэтому наряду с обеспечением надежности данных особо остро стоит в социальной психологии вопрос *о репрезентативности.* Сама постановка этого вопроса связана с двойственным характером социальной психологии. Если бы речь шла о ней только как об экспериментальной дисциплине, проблема решалась бы относительно просто: репрезентативность в эксперименте достаточно строго определяется и проверяется. Но в случае корреляционного исследования социальный психолог сталкивается с совершенно новой для него проблемой, особенно если речь идет о массовых процессах.

Эта новая проблема - построение выборки. Условия решения этой задачи сходны с условиями решения ее в социологии. Естественно, что и в социальной психологии применяются те же самые нормы построения выборки, как они описаны в статистике и как они употребляются всюду. Исследователю в области социальной психологии в принципе даны, например, такие виды выборки, как случайная, типичная (или стратифицированная), выборка по квоте и пр. Но в каком случае

применить тот или другой вид - это вопрос всегда творческий: нужно или нет в каждом отдельном случае делить предварительно генеральную совокупность на классы, а лишь затем производить из них случайную выборку, эту задачу каждый раз приходится решать заново применительно к данному исследованию, к данному объекту, к данным характеристикам генеральной совокупности. Само выделение классов (типов) внутри генеральной совокупности строго диктуется содержательным описанием объекта исследования: когда речь идет о поведении и деятельности масс людей, очень важно точно определить, по каким параметрам здесь могут быть выделены типы поведения. Самой сложной проблемой, однако, оказывается проблема репрезентативности, возникающая в специфической форме и в социально психологическом эксперименте. Но, прежде чем освещать ее, необходимо дать общую характеристику тех методов, которые применяются в социально-психологических исследованиях.

3.4. Общая характеристика методов социально-психологического исследования

Весь набор методов можно подразделить на две большие группы: **методы исследования и методы воздействия.**

Последние относятся к специфической области социальной психологии, к так называемой «психологии воздействия» и будут рассмотрены в главе о практических приложениях социальной психологии. Здесь же анализируются методы исследования, в которых в свою очередь различаются методы *сбора информации* и методы ее *обработки.* Существует и много других классификаций методов социально -психологического исследования. Например, различают три группы методов:1) методы эмпирического исследования; 2) методы моделирования; 3) управленческо-воспитательные методы. При этом в первую группу попадают все те, о которых пойдет речь и в настоящей главе. Что же касается второй и третьей групп методов, обозначенных в

приведенной классификации, то они не обладают какой-либо особой спецификой именно в социальной психологии (что признают, по крайней мере, относительно моделирования, и сами авторы классификации). Методы обработки данных часто просто не выделяются в специальный блок, поскольку большинство из них также не являются специфичными для социально - психологического исследования, а используют некоторые общенаучные приемы. С этим можно согласиться, но тем не менее для полного представления о всем методическом вооружении социальной психологии следует упомянуть о существовании этой второй группы методов. Среди методов *сбора информации* нужно назвать: наблюдение, изучение документов (в частности, контент-анализ), разного рода опросы (анкеты, интервью), различного рода тесты (в том числе наиболее распространенный социометрический тест), наконец, эксперимент (как лабораторный, так и естественный). Вряд ли целесообразно в общем курсе, да еще и в его начале подробно характеризовать каждый из этих методов. Логичнее указать случаи их применения при изложении отдельных содержательных проблем социальной психологии, тогда такое изложение будет значительно понятнее. Сейчас необходимо дать лишь самую общую характеристику каждого метода и, главное, обозначить те моменты, где в применении их встречаются определенные затруднения. В большинстве случаев эти методы идентичны тем, что применяются в социологии.

Наблюдение является «старым» методом социальной психологии и иногда противопоставляется эксперименту как несовершенный метод. Вместе с тем далеко не все возможности метода наблюдения сегодня исчерпаны в социальной психологии: в случае получения данных об открытом поведении, о действиях индивидов метод наблюдения играет весьма важную роль. Главная проблема, которая встает при применении метода наблюдения, заключается в том, как обеспечить фиксацию каких-то определенных классов характеристик, чтобы «прочтение» протокола

наблюдения было понятно и другому исследователю, могло быть интерпретировано в терминах гипотезы.

На обыкновенном языке этот вопрос может быть сформулирован так: что наблюдать? Как фиксировать наблюдаемое? Существует много различных предложений для организации так называемого структурирования данных наблюдения, т.е. выделения заранее некоторых классов, например, взаимодействий личностей в группе с последующей фиксацией количества, частоты проявления этих взаимодействий и т.д. Ниже будет подробно охарактеризована одна из таких попыток, предпринятых Р. Бейлсом. Вопрос о выделении классов наблюдаемых явлений есть по существу вопрос о *единицах* наблюдения, как известно, остро стоящий и в других разделах психологии. В социально - психологическом исследовании он может быть решен только отдельно для каждого конкретного случая при условии учета предмета исследования. Другой принципиальный вопрос - это *временной интервал, который* можно считать достаточным для фиксации каких-либо единиц наблюдения. Хотя и существует много различных процедур для того, чтобы обеспечить фиксацию этих единиц в определенные промежутки времени и их кодирование, вопрос нельзя считать до конца решенным. Как видно, метод наблюдения не так примитивен, как кажется на первый взгляд, и, несомненно, может с успехом быть применен в ряде социально - психологических исследований.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности.

Иногда необоснованно противопоставляют метод изучения документов, например, методу опросов как метод «объективный» методу «субъективному». Вряд ли это противопоставление уместно: ведь и в документах источником информации выступает человек, следовательно, все проблемы, встающие при этом, остаются в силе. Конечно, мера

«субъективности» документа различна в зависимости от того, изучается ли официальный или сугубо личный документ, но она всегда присутствует. Особая проблема возникает здесь и в связи с тем, что интерпретирует документ – исследователь, т.е. тоже человек со своими собственными, присущими ему индивидуальными психологическими особенностями. Важнейшую роль при изучении документа играет, например, способность к пониманию текста. Проблема понимания - это особая проблема психологии, но здесь она включается в процесс применения методики, следовательно, не может не приниматься во внимание. Для преодоления этого нового вида «субъективности» (интерпретации документа исследователем) вводится особый прием, получивший название «контент-анализ» (буквально: «анализ содержания») (Богомолова, Стефаненко, 1992). Это особый, более или менее формализованный метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Метод контент - анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации, так что приходится анализировать многочисленные тексты. Практически этот метод применяется в социальной психологии при исследованиях в области массовых коммуникаций. Ряд трудностей не снимается, конечно, и применением методики контент - анализа; например, сам процесс выделения единиц текста, естественно, во многом зависит и от теоретической позиции исследователя, и от его личной компетентности, уровня его творческих возможностей. Как и при использовании многих других методов в социальной психологии, здесь причины успеха или неуспеха зависят от искусства исследователя.

Опросы — весьма распространенный прием в социально-психологических исследованиях, вызывающий, пожалуй, наибольшее число нареканий. Обычно критические замечания выражаются в недоумении по поводу того, как же можно доверять информации,

полученной из непосредственных ответов испытуемых, по существу из их самоотчетов. Обвинения такого рода основаны или на недоразумении, или на абсолютной не компетентности в области проведения опросов. Среди многочисленных видов опросов наибольшее распространение получают в социальной психологии *интервью* и *анкеты* (особенно при исследованиях больших групп).

Главные методологические проблемы, которые возникают при применении этих методов, заключаются в конструировании вопросника. Первое требование здесь - логика построения его, предусмотрение того, чтобы вопросник доставлял именно ту информацию, которая требуется по гипотезе, и того, чтобы информация эта была максимально надежной. Существуют многочисленные правила построения каждого вопроса, расположения их в определенном порядке, группировки в отдельные блоки и т.д. В литературе подробно описаны (Лекции по методике конкретных социальных исследований типичные ошибки, возникающие при неграмотном конструировании вопросника. Все это служит тому, чтобы вопросник не требовал ответов «в лоб», чтобы содержание его было понятно автору лишь при условии проведения определенного замысла, который изложен не в вопроснике, а в программе исследования, в гипотезе, построенной исследователем. Конструирование вопросника - труднейшая работа, она не может выполняться поспешно, ибо всякий плохой опросник служит лишь компрометации метода.

Отдельная большая проблема - применение интервью, поскольку здесь имеет место взаимодействие интервьюера и респондента (т.е. человека, отвечающего на вопросы), которое само по себе есть некоторое социально психологическое явление. В ходе интервью проявляются все описываемые в социальной психологии способы воздействии одного человека на другого, действуют все законы восприятия людьми друг друга, нормы их общения.

Каждая из этих характеристик может влиять на качество информации, может привносить еще одну разновидность «субъективности», о которой речь шла выше. Но нужно иметь в виду, что все эти проблемы не являются новыми для социальной психологии, по поводу каждой из них разработаны определенные «противоядия», и задача заключается лишь в том, чтобы с должной серьезностью относиться к овладению этими методами. В противовес распространенному непрофессиональному взгляду, что опросы - самый «легкий» для применения метод, можно смело утверждать, что хороший опрос - это самый «трудный» метод социально-психологического исследования.

Тесты не являются специфическим социально - психологическим методом, они широко применяются в различных областях психологии. Когда говорят о применении тестов в социальной психологии, имеют в виду чаще всего личностные тесты, реже - групповые тесты. Но и эта разновидность тестов, как известно, применяется и в общепсихологических исследованиях личности, никакой особой специфики применения этого метода социально психологическом исследовании нет: все методологические нормативы применения тестов, принимаемые в общей психологии, являются справедливыми и здесь. Как известно, тест - это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные ответы с определенными параметрами, например, характеристиками личности, если речь идет о личностных тестах. Большинство таких тестов разработано в патопсихологии, где их применение имеет смысл лишь в сочетании с методами клинического наблюдения. В определенных границах тесты дают важную информацию о характеристиках патологии личности. Обычно считают наибольшей слабостью личностных тестов то их

качество, что они схватывают лишь какую - то одну сторону личности. Этот недостаток частично преодолевается в сложных тестах, например, тесте Кеттела или тесте MMPI.

Однако применение этих методов не в условиях патологии, а в условиях нормы (с чем и имеет дело социальная психология) требует многих методологических корректив.

Самый главный вопрос, который встает здесь, - это вопрос о том, насколько значимы для личности, предлагаемые ей задания и вопросы; в социально-психологическом исследовании - насколько можно соотнести с тестовыми измерениями различных характеристик личности ее деятельность в группе и т.д. Наиболее распространенной ошибкой является иллюзия о том, что стоит провести массовое тестирование личностей в какой - то группе, как все проблемы этой группы и личностей, ее составляющих, станут ясными. В социальной психологии тесты могут применяться как подсобное средство исследования. Данные их обязательно должны сопоставляться с данными, полученными при помощи других методов. К тому же применение тестов носит локальный характер еще и потому, что они преимущественно касаются лишь одного раздела социальной психологии - проблемы личности. Тестов же, имеющих значение для диагностики группы, не так много. В качестве примера можно назвать получивший широкое распространение социометрический тест, который будет рассмотрен особо в разделе, посвященном малой группе.

Эксперимент выступает в качестве одного из основных методов исследования в социальной психологии. Полемика вокруг возможностей и ограниченностей экспериментального метода в этой области является одной из самых острых полемик по методологическим проблемам в настоящее время (Жуков, Гржегоржевская, 1977). В социальной психологии различают два основных вида эксперимента: лабораторный и естественный. Для обоих видов существуют некоторые общие правила,

выражающие суть метода, а именно: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, а также за изменениями зависимых переменных. Общим является также требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном. Однако наряду с этими общими требованиями лабораторный и естественный эксперименты обладают своими собственными правилами. Особенно дискуссионным для социальной психологии является вопрос о лабораторном эксперименте.

3.5. Дискуссионные проблемы применения методов - социально психологического исследования

В современной литературе обсуждаются в этом плане две проблемы: какова экологическая валидность лабораторного эксперимента, т.е. возможность распространения полученных данных на «реальную жизнь», и в чем опасность смещения данных в связи с особым подбором испытуемых. Как более принципиальный методологический вопрос может еще быть выдвинут вопрос о том, не утрачивается ли в лабораторном эксперименте реальная ткань общественных отношений, то самое «социальное», которое и составляет важнейший контекст в социально-психологическом исследовании. Относительно первой из поставленных проблем существуют различные точки зрения. Многие авторы согласны с названной ограниченностью лабораторных экспериментов, другие считают, что от лабораторного эксперимента и не надо требовать экологической валидности, что его результаты заведомо не следует переносить в «реальную жизнь», т.е. что в эксперименте следует лишь проверять отдельные положения теории, а для анализа реальных ситуаций нужно интерпретировать уже эти положения теории. Третьи, как, например, Д. Кэмпбелл, предлагают особый класс «квалиэкспериментов» в социальной психологии (Кэмпбелл, 1980). Их отличие - осуществление

экспериментов не по полной, диктуемой логикой научного исследования схеме, а в своеобразном «усеченном» виде. Кэмпбелл скрупулезно обосновывает право исследователя на такую форму эксперимента, постоянно апеллируя к специфике предмета исследования в социальной психологии. Вместе с тем, по мнению Кэмпбелла, надо учитывать многочисленные «угрозы» внутренней и внешней валидности эксперимента в этой области знания и уметь преодолевать их. Главная идея заключается в том, что в социально психологическом исследовании вообще и в экспериментальном в частности необходимо органическое сочетание количественного и качественного анализа. Такого рода соображения могут, конечно, быть приняты в расчет, но не снимают всех проблем. Другая ограниченность лабораторного эксперимента, обсуждаемая в литературе, связана со специфическим решением *проблемы репрезентативности.* Обычно для лабораторного эксперимента не считается обязательным соблюдение принципа репрезентативности, т.е. точного учета класса объектов, на которые можно распространять результаты. Однако, что касается социальной психологии, здесь возникает такого рода смещение, которое нельзя не учитывать. Чтобы в лабораторных условиях собрать группу испытуемых, их надо на более или менее длительный срок «вырвать» из реальной жизнедеятельности. Понятно, что условие это настолько сложно, что чаще экспериментаторы идут по более легкому пути - используют тех испытуемых, кто ближе и доступнее. Чаще всего ими оказываются студенты психологических факультетов, притом те из них, которые выразили готовность, согласие участвовать в эксперименте. Но именно этот факт и вызывает критику (в США существует даже пренебрежительный термин «социальная психология второкурсников», иронически фиксирующий преобладающий контингент испытуемых - студентов психологических факультетов), так как в социальной психологии возрастной, профессиональный статус испытуемых играет весьма серьезную роль и названное смещение может

сильно исказить результаты. Кроме того, и «готовность» работать с экспериментатором тоже означает своеобразное смещение выборки. Так, в ряде экспериментов зафиксирована так называемая «предвосхищающая оценка», когда испытуемый подыгрывает экспериментатору, стараясь оправдать его ожидания. Кроме того, распространенным явлением в лабораторных экспериментах в социальной психологии является так называемый Розенталь - эффект, когда результат возникает вследствие присутствия экспериментатора (описан Розенталем).

По сравнению с лабораторными эксперименты в естественных условиях обладают в перечисленных отношениях некоторыми преимуществами, но в свою очередь уступают им в отношении «чистоты» и точности.

Если учесть важнейшее требование социальной психологии - изучать реальные социальные группы, реальную деятельность личностей в них, то можно считать естественный эксперимент более перспективным методом в этой области знания. Что касается противоречия между точностью измерения и глубиной качественного (содержательного) анализа данных, то это противоречие, действительно, существует и относится не только к проблемам экспериментального метода.

Все описанные методики обладают одной общей чертой, специфической именно для социально - психологического исследования. При любой форме получения информации, при условии, что источником ее является человек, возникает еще и такая особая переменная, как *взаимодействие исследователя с испытуемым.* Это взаимодействие ярче всего проявляется в интервью, но фактически дано при любом из методов. Сам факт, требование его учета констатируются уже давно в социально-психологической литературе. Однако серьёзная разработка, изучение этой проблемы еще ждут своих исследователей. Ряд важных методологических проблем встает и при характеристике второй группы методов, а именно методов *обработки материала.* Сюда относятся все приемы статистики

(корреляционный анализ, факторный анализ) и вместе с тем приемы логической и теоретической обработки (построение типологий, различные способы построения объяснений и т.д.). Вот здесь-то и обнаруживается вновь названное противоречие. В какой мере исследователь вправе включать в интерпретацию данных соображения не только логики, но и содержательной теории? Не будет ли включение таких моментов снижать объективность исследования, вносить в него то, что на языке науковедения называется *проблемой ценностей?* Для естественных и особенно точных наук проблема ценностей не стоит как специальная проблема, а для наук о человеке, и в том числе для социальной психологии, она является именно таковой. В современной научной литературе полемика вокруг проблемы ценностей находит свое разрешение в формулировании двух образцов научного знания - «сциентистского» и «гуманистического» - и выяснении отношений между ними. Сциентистский образ науки был создан в философии неопозитивизма. Главная идея, которая была положена в основу построения такого образа, заключалась в требовании уподобления всех наук наиболее строгим и развитым естественным наукам, прежде всего физике. Наука должна опираться на строгий фундамент фактов, применять строгие методы измерения, использовать операциональные понятия (т.е. понятия, по отношению к которым разработаны операции измерения тех признаков, которые выражены в понятии), обладать совершенными приемами верификации гипотез. Никакие ценностные суждения не могут быть включены ни в сам процесс научного исследования, ни в интерпретацию его результатов, поскольку такое включение снижает качество знания, открывает доступ крайне субъективным заключениям. Соответственно этому образу науки трактовалась и роль ученого в обществе. Она отождествлялась с ролью беспристрастного наблюдателя, но отнюдь не участника событий изучаемого мира. В лучшем случае допускается выполнение ученым роли инженера или, точнее, техника, который разрабатывает конкретные

рекомендации, но отстранен от решения принципиальных вопросов, например, относительно направленности использования результатов его исследований.

Уже на самых ранних стадиях зарождения подобных взглядов были выдвинуты серьезные возражения против такой точки зрения. Особенно они касались наук о человеке, об обществе, об отдельных общественных явлениях. Такое возражение было сформулировано, в частности, в философии неокантианства, где обсуждался тезис о принципиальном различии «наук о природе» и «наук о культуре». На уровне, более близком к конкретной психологии, эта проблема была поставлена В. Дильтеем при создании им «понимающей психологии», где принцип *понимания* выдвигался на равную ступень с принципом *объяснения,* защищаемым позитивистами. Таким образом, полемика имеет долгую историю. Сегодня это второе направление отождествляет себя с «гуманистической» традицией и во многом поддержано философскими идеями Франкфуртской школы.

Возражая позиции сциентизма, гуманистическая ориентация настаивает на том, что специфика наук о человеке требует включения ценностных суждений в ткань научного исследования, что относится и к социальной психологии. Ученый, формулируя проблему, осознавая цель своего исследования, ориентируется на определенные ценности общества, которые он признает или отвергает: далее-принимаемые им ценности позволяют осмыслить направленность использования его рекомендаций; наконец, ценности обязательно «присутствуют» и при интерпретации материала, причем этот факт не «снижает» качество знания, а, напротив, делает интерпретации осмысленными, поскольку позволяет в полной мере учитывать тот социальный контекст, в котором происходят изучаемые ученым события. Философская разработка этой проблемы дополняется в настоящее время и вниманием к ней со стороны социальной психологии. Один из пунктов критики американской традиции со стороны европейских

авторов (в особенности С. Московиси) состоит именно в призыве к учету ценностной ориентации социально-психологических исследований.

Проблема ценностей является отнюдь не абстрактной, но весьма актуальной проблемой для социальной психологии. Тщательность подбора, разработки и применения конкретных методик не может сама по себе принести успех социально - психологическому исследованию, если утрачено видение проблемы в целом, т.е. в «социальном контексте». Конечно, главная задача - найти способы, при помощи которых этот социальный контекст может быть схвачен в каждом конкретном исследовании. Но это уже второй вопрос. Важно видеть эту проблему, понимать, что ценностные суждения неизбежно присутствуют в исследованиях наук, подобных социальной психологии, и нужно не отмахиваться от этой проблемы, а сознательно контролировать свою собственную социальную позицию, выбор тех или иных ценностей. На уровне каждого отдельного исследования вопрос может стоять так: перед началом исследования, перед выбором методики необходимо продумать для себя основную канву исследования, продумать, ради чего, с какой целью исследование предпринимается, из чего исходит исследователь, начиная его. Именно в этом кон тексте в последние годы остро обсуждается в социальной психологии, так же как и в социологии, вопрос о *качественных методах* исследования. Средством реализации всех этих требований является построение **программы** социально - психологического исследования. При наличии тех методологических трудностей, о которых говорилось выше, важно в каждом исследовании четко обозначить, эксплицировать решаемые задачи, выбор объекта, сформулировать проблему, которая исследуется, уточнить используемые понятия, а также системно обозначить весь набор используемых методов. Это во многом будет способствовать «методологической оснащенности» исследования. Именно при помощи программы можно проследить, каким образом каждое исследование включается в «социальный контекст».

Современный этап развитии социальной психологии ставит задачу построения своеобразного «эталона» социально-психологического исследования в противовес тому эталону, который был построен в традиции, преимущественно сформировавшейся на основе философии неопозитивизма. Этот эталон должен включать в себя все те требования, которые сегодня предъявляются к науке предпринятой ею методологической рефлексией. Именно построение программы может способствовать совершенствованию исследований, превращению их в каждом отдельном случае из простого «собирания данных» в подлинный научный анализ изучаемого объекта.

ГЛАВА IV. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

4.1. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений

Если исходить из того, что социальная психология, прежде всего, анализирует те закономерности человеческого поведения и деятельности, которые обусловлены фактом включения людей в реальные социальные группы, то первый эмпирический факт, с которым сталкивается эта наука, есть факт общения и взаимодействия людей. По каким законам складываются эти процессы, чем детерминированы их различные формы, какова их структура; наконец, какое место они занимают по всей сложной системе человеческих отношений?

Главная задача, которая стоит перед социальной психологией, - раскрыть конкретный механизм «вплетения» индивидуального в ткань социальной реальности. Это необходимо, если мы хотим понять, каков результат воздействия социальных условий на деятельность личности. Но вся сложность заключается в том, что этот результат не может быть интерпретирован так, что сначала существует какое-то «несоциальное» поведение, а затем на него накладывается нечто «социальное». Нельзя сначала изучить личность, а лишь потом вписать ее в систему социальных связей. Сама личность, с одной стороны, уже «продукт» этих социальных связей, а с другой - их созидатель, активный творец. Взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры - общества в целом, так и микроструктуры - непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. Исследование личности есть всегда другая сторона исследования общества.

Значит, важно с самого начала рассмотреть личность в общей системе общественных отношений, каковую и представляет собой общество, т.е. в

некотором «социальном контексте». Этот «контекст» представлен системой реальных отношений личности с внешним миром. Проблема отношений занимает в психологии большое место, у нас в стране она в значительной степени разработана в работах В.Н.Мясищева. Фиксация отношений означает реализацию более общего методологического принципа - изучения объектов природы в их связи с окружающей средой. Для человека эта связь становится отношением, поскольку человек дан в этой связи как субъект, как деятель, и, следовательно, в его связи с миром, роли объектов связи, по словам Мясищева, строго распределены. Связь с внешним миром существует и у животного, но животное, по известному выражению Маркса, не «относится» ни к чему и вообще «не относится». Там, где существует какое – ни будь отношение, оно существует «для меня», т.е. оно задано как именно человеческое отношение, оно *направлено* в силу активности субъекта.

Но все дело в том, что содержание, уровень этих отношений человека с миром весьма различны: каждый индивид вступает в отношения, но и целые группы также вступают в отношения между собой, и таким образом, человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. В этом многообразии необходимо, прежде всего, различать два основных вида отношений: общественные отношения и то, что Мясищев называет «психологические» отношения личности.

Структура общественных отношений исследуется социологией. В социологической теории раскрыта определенная субординация различных видов общественных отношений, где выделены экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Все это в совокупности представляет собой систему общественных отношений. Специфика их заключается в том, что в них не просто «встречаются» индивид с индивидом и «относятся» друг к другу, но индивиды как представители определенных общественных групп (классов, профессий или других групп, сложившихся в сфере разделения труда, а также групп,

сложившихся в сфере политической жизни, например, политических партий и т.д.). Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Поэтому такие отношения обусловлены объективно, они есть отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимодействии конкретных социальных ролей.

Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Более конкретно под ролью понимается «функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию» Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения конкретного индивида, их субъектом является не индивид, а общество. К такому пониманию социальной роли следует еще добавить, что существенным здесь является не только и не столько фиксация прав и обязанностей (что выражается термином «ожидание»), сколько связь социальной роли с определенными видами социальной деятельности личности. Можно поэтому сказать, что социальная роль есть «общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности» Кроме этого, социальная роль всегда несет на себе печать общественной оценки: общество может либо одобрять, либо не одобрять некоторые социальные роли (например, не одобряется такая социальная роль, как «преступник»), иногда это одобрение или неодобрение может дифференцироваться у разных социальных групп, оценка роли может приобретать совершенно различное значение в соответствии с социальным опытом той или иной общественной группы. Важно подчеркнуть, что при этом одобряется или не одобряется не конкретное лицо, а прежде всего определенный вид

социальной деятельности. Таким образом, указывая на роль, мы «относим» человека к определенной социальной группе, идентифицируем его с группой.

В действительности каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей: он может быть бухгалтером, отцом, членом профсоюза, игроком сборной по футболу и т.д. Ряд ролей предписан человеку при рождении (например, быть женщиной или мужчиной), другие приобретаются прижизненно. Однако сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от того, насколько индивид усвоит, *интернализует* роль. Акт же интернализации определяется целым рядом индивидуальных психологических особенностей каждого конкретного носителя данной роли. Поэтому общественные отношения, хотя и являются по своей сущности ролевыми, безличными отношениями, в действительности, в своем конкретном проявлении приобретают определенную «личностную окраску». Хотя на некоторых уровнях анализа, например, в социологии и политической экономии, можно абстрагироваться от этой «личностной окраски», она существует как реальность, и поэтому в специальных областях знания, в частности в социальной психологии, должна быть подробно исследована. Оставаясь личностями в системе безличных общественных отношений, люди неизбежно вступают во взаимодействие, общение, где их индивидуальные характеристики неизбежно проявляются. Поэтому каждая социальная роль не означает абсолютной заданности шаблонов поведения, она всегда оставляет некоторый «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно условно назвать определенным *«стилем исполнения роли».* Именно этот диапазон является основой для построения внутри системы безличных общественных отношений второго ряда отношений - межличностных (или, как их иногда называют, например, у Мясищева, психологических).

4.2. Место и природа межличностных отношений

Теперь принципиально важно уяснить себе место этих межличностных отношений в реальной системе жизнедеятельности людей. В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где «расположены» межличностные отношения, прежде всего, относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне, в других случаях - как отражение в сознании общественных отношений и т.д. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий *внутри* каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то «ниже», «выше», «сбоку» или как-либо еще). Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом «сечении» экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения. При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы «опосредствуют» воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете, межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно, в *конечном счете.* Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношении первого ряда.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия. Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными

словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

Предложенная структура отношений порождает важнейшее следствие. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться единственной реальностью вообще, каких бы то ни было отношений. Хотя в действительности содержанием межличностных отношений, в конечном счете, является тот или иной вид общественных отношений, т.е. определенная социальная деятельность, но содержание и тем более их сущность остаются в большой мере скрытыми. Несмотря на то, что в процессе межличностных, а значит, и общественных отношений люди обмениваются мыслями, сознают свои отношения, это осознание часто не идет далее знания того, что люди вступили *в межличностные отношения.* Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как «злой преподаватель», как «хитрый торговец» и т.д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксацию положения человека не в системе

общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он «рубаха-парень», «свой в доску», «козел отпущения» и т.д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений.

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта - эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений. Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы - чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что «набор» этих чувств безграничен.

Однако все их можно свести в две большие группы:

1) *конъюнктивные* - сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;

2) *дизъюнктивные чувства* - сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть

даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д. Интенсивность того и другого родов чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп.

Вместе с тем анализ лишь этих межличностных отношений не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ двух рядов отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т.е. в конечном счете, стоящих за ними общественных отношений.

Все это ставит очень остро вопрос о методических средствах такого анализа. Традиционная социальная психология обращала преимущественно свое внимание на межличностные отношения, поэтому относительно их изучения значительно раньше и полнее был разработан арсенал методических средств. Главным из таких средств является широко известный в социальной психологии метод **социометрии,** предложенный американским исследователем Дж. Морено (см. Морено, 1958), для которого она есть приложение к его особой теоретической позиции. Хотя несостоятельность этой концепции давно подвергнута критике, методика, разработанная в рамках этой теоретической схемы, оказалась весьма популярной.

Сущность методики сводится к выявлению системы «симпатий» и «антипатий» между членами группы, т.е. иными словами, к выявлению системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных «выборов» из всего состава группы по заданному критерию. Все данные о таких «выборах» заносятся в особую таблицу - социометрическую *матрицу* или представляются в виде

особой диаграммы - *социограммы,* после чего рассчитываются различного рода «социометрические индексы», как индивидуальные, так и групповые. При помощи данных социометрии можно рассчитать позицию каждого члена группы в системе ее межличностных отношений. Изложение подробностей методики сейчас не входит в нашу задачу, тем более, что этому вопросу посвящена большая литература (см.: Волков, 1970; Коломинский, 1979; Лекции по методике... 1972). Суть дела сводится к тому, что социометрия широко применяется для фиксации своеобразной «фотографии» межличностных отношений в группе, уровня развития позитивных или негативных эмоциональных отношений в ней. В этом качестве социометрия, безусловно, имеет право на существование. Проблема заключается лишь в том, чтобы не приписывать социометрии и не требовать от нее больше, чем она может. Иными словами, диагноз группы, данный при помощи социометрической методики, ни в коей мере не может считаться полным: при помощи социометрии схватывается лишь одна сторона групповой действительности, выявляется лишь непосредственный слой отношений.

Возвращаясь к предложенной схеме - о взаимодействии межличностных и общественных отношений, можно сказать, что социометрия никак не схватывает ту связь, которая существует между системой межличностных отношений в группе и общественными отношениями, в системе которых функционирует данная группа. Для одной стороны дела методика пригодна, но в целом для диагностики группы она оказывается недостаточной и ограниченной (не говоря уж о других ее ограниченностях, например, о неспособности устанавливать мотивы совершаемых выборов и т.д.).

4.3. Общение в системе межличностных и общественных отношений

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей

сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин «общение» не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину «коммуникация», но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична.

Оба ряда отношений человека - и общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения - в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. «В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу», т.е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т.е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т.е. безличные по своей природе, отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немыслимо человеческое общество. Общение выступает в

нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По - видимому, это и дало возможность Сент Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека».

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений - процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение **между группами** скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализаций общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения - в широком и узком смысле слова - вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. О значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный. В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т.е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношении. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений

фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «личностно» общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения - коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он так же должен быть принят в соображение.

4.4. Единство общения и деятельности

Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы, в конечном счете, пришел Э. Дюркгейм, когда, полемизируя с Г.Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения. Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание

А.Н. Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее, «как общающееся, чем практически действующее общественное существо».

В противовес этому в отечественной психологии принимается 7 идея *единства общения и деятельности.* Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, «по поводу» нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как *две стороны* социального бытия человека; его образа жизни. В других случаях общение понимается как определенная *сторона* деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как *условие общения*. Наконец, общение можно интерпретировать как особый *вид* деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и, особенно в подростковом возрасте (Эльконин, 1991). В другой - общение в общем плане понимается как один из видов

деятельности (имеется в виду, прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр. (А.А. Леонтьев, 1975. С. 122).

Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного - несомненной связи между деятельностью и общением, все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Тем более что расхождение позиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство. На наш взгляд, целесообразно наиболее широкое понимание связи деятельности и общения, когда общение рассматривается и как сторона совместной деятельности (поскольку сама деятельность. не только труд, но и общение в процессе труда), и как ее своеобразный дериват. Такое широкое понимание связи общения и деятельности соответствует широкому же пониманию самого общения: как важнейшего условия присвоения индивидом достижений исторического развития человечества, будь то на микроуровне, в непосредственном окружении, или на макроуровне, во всей системе социальных связей.

Принятие тезиса об органической связи общения с деятельностью диктует некоторые вполне определенные нормативы изучения общения, в частности на уровне экспериментального исследования. Один из таких нормативов состоит в требовании исследовать общение не только и не столько с точки зрения его *формы,* сколько с точки зрения его *содержания.* Это требование расходится с принципом исследования коммуникативного процесса, типичным для традиционной социальной психологии. Как правило, коммуникация изучается здесь преимущественно при посредстве лабораторного эксперимента - именно с

точки зрения формы, когда анализу подвергаются либо средства коммуникации, либо тип контакта, либо его частота, либо структура, как единого коммуникативного акта, так и коммуникативных сетей.

Если общение понимается как сторона *деятельности,* как своеобразный способ ее организации, то анализа одной лишь формы этого процесса недостаточно. Здесь может быть проведена аналогия с исследованием самой деятельности. Сущность принципа деятельности в том и состоит, что она тоже рассматривается не просто со стороны формы (т.е. не просто констатируется активность индивида), но со стороны ее содержания (т.е. выявляется именно предмет, на который эта активность направлена). Деятельность, понятая как предметная деятельность, не может быть изучена вне характеристики ее предмета. Подобно этому суть общения раскрывается лишь в том случае, когда констатируется не просто сам факт общения и даже не способ общения, но его содержание. В реальной практической деятельности человека главным вопросом является вопрос не о том, *каким образом* общается субъект, но *по поводу чего* он общается. Здесь вновь уместна аналогия с изучением деятельности: если там важен анализ предмета деятельности, то здесь важен в равной степени анализ предмета общения.

Ни та, ни другая постановка проблемы не даются легко для системы психологического знания: всегда психология шлифовала свой инструментарий лишь для анализа механизма - пусть не деятельности, но активности; пусть не общения, но коммуникации. Анализ содержательных моментов того и другого явлений слабо обеспечен методически. Но это не может стать основанием для отказа от постановки этого вопроса. (Немаловажным обстоятельством является и предписанность предложенной постановки проблемы практическими потребностями оптимизации деятельности и общения в реальных социальных группах.)

Естественно, что выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности,

с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия «ролевого» и «личностного» общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, «предметно-проблемное». Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то, и другое сопряжены с деятельностью.

Идея «вплетенности» общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, что именно в деятельности может конституировать» общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность *организуется* и *обогащается.* Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» деятельностей индивидуальных участников.

Это согласование деятельностей отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция **воздействия,** в которой и проявляется «обратное влияние общения на деятельность». Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон общения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми. Все сказанное позволяет сделать вывод, что принцип связи и органического единства общения с деятельностью, разработанный в отечественной социальной психологии, открывает действительно новые перспективы в изучении этого явления.

4.5. Структура общения

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. *Коммуникативная сторона* общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно коммуникативная, регуляционно - коммуникативная, аффективно коммуникативная. Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных *массовых* действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности при изучении психологии больших групп и массовых движений.

Контрольные вопросы:

1. Какова сущность понятия «общение»?

2. Приведите аргументы в подтверждение тезиса о том, что общение - это:

- вид самостоятельной человеческой деятельности;
- атрибут других видов человеческой деятельности;
- взаимодействие субъектов.

3. Каковы основные элементы содержания общения?

4. Каково содержание функций общения?

5. Какие признаки внешней и внутренней сторон общения?

6. Каков смысл понятия «стиль и манера общения»?

7. Перечислите основные группы средств общения.

8. Каково содержание понятия «взаимопонимание» и его механизм?

9. Охарактеризуйте структуру взаимодействия в общении.

10. Перечислите социально-психологические механизмы общения, раскройте их содержание.

V. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

5.1. Понятие «социализация» и ее сущность

Социализация - это процесс (и результат) усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении, деятельности и поведении, опыта общественной жизни, системы социальных связей и общественных отношений.

Социализация - это процесс превращения изначально асоциального субъекта в социальную личность, т.е. личность, владеющую принятыми в обществе моделями поведения, воспринявшую социальные нормы и роли. Посредством социализации люди учатся жить в обществе, эффективно взаимодействовать друг с другом, особенно в условиях общественно значимой совместной деятельности.

Социализация предполагает активное участие индивида в освоении культуры человеческих отношений, в формировании определенных социальных норм, ролей и функций, в приобретении умений и навыков, необходимых для их успешной реализации. Социализация включает познание человеком социальной действительности, овладение навыками практической индивидуальной и групповой работы. Определяющее значение для процессов социализации имеет общественное воспитание. Выделяют несколько источников социализации индивида.

Передача культуры - она осуществляется через такие социальные институты, как семья, система образования, обучения и воспитания. Взаимное влияние людей - оно происходит в процессе общения и совместной деятельности.

Первичный опыт - он связывается с периодом раннего детства, с формированием основных психических функций и элементарных форм общественного поведения.

Процессы саморегуляции - они соотносятся с постепенной заменой внешнего контроля индивидуального поведения на внутренний самоконтроль.

Система саморегуляции формируется и развивается и в процессе интериоризации социальных установок и ценностей. Интериоризация -это формирование у индивида структур психики посредством усвоения способов внешней социальной деятельности и поведения.

Интериоризация - это превращение интерпсихологических (межличностных) отношений в интрапсихологические (внутри личностные отношения с самим собой). В развитии выделяются такие стадии интериоризации:

1) взрослый словом действует на ребенка, побуждая что-то сделать;

2) ребенок перенимает способ обращения и начинает воздействовать словом на взрослого;

3) ребенок начинает воздействовать словом на самого себя. В общем, процесс социализации можно характеризовать как: - постепенное расширение (по мере приобретения индивидом социального опыта) сферы его общения, деятельности и поведения;

- развитие саморегуляции и становление самосознания и активной жизненной позиции.

В качестве институтов социализации выступают семья, детские дошкольные учреждения, школа, трудовые и другие (например, досуговые) коллективы. В процессе социализации человек обогащается социальным опытом и индивидуализируется, становится личностью, приобретает возможность и способность быть не только объектом, но и субъектом социальных воздействий, влиять на социализацию других людей. Основополагающей концепцией в теории социализации считается концепция изначальной асоциальное человека (ребенка). В этом случае социализация выглядит как процесс превращения субъекта, изначально асоциального, в социальную личность. Впрочем, в литературе особенно не

дискутируется вопрос о том, социальным или асоциальным рождается человеческий детеныш. В принципе, считается, что асоциальным. Хотя есть и противоположные точки зрения. Иногда говорят, что социальность ребенка сводится к потребности в общении. То есть ребенок изначально асоциален, но если уж предполагать наличие какой-то минимальной врожденной социальности, то она и выражается в потребности в общении. Представляется, что этот тезис недостаточно корректен. Ничего не известно о наличии или отсутствии у ребенка потребности в общении, если нет самого общения, если опыт общения не приходит к нему извне. Ведь такие ситуации известны: когда дети выкормлены до некоторого возраста дикими животными. Да очеловечить их в известном смысле слова, несмотря на десятилетия неустанной работы психологов, все-таки не удалось (в литературе описан случай такого наблюдения и работы на протяжении более двадцати лет), но этот факт ничего не говорит о потребности в общении как таковой. Есть основания полагать, что в социально-психологической литературе не решен вопрос о соотношении понятий «социализация», «обучение», «воспитание», «развитие личности» и др. Одна из точек зрения состоит в том, что понятие «социализация» не заменяет собой известные в педагогике и в педагогической психологии понятия «обучение», «воспитание», «развитие личности», иначе говоря, все эти понятия - не синонимы.

В содержание понятия «социализация» входит:

- усвоение социальных норм, умений, стереотипов;
- формирование социальных установок и убеждений;
- вхождение индивида в социальную среду;
- приобщение индивида к системе социальных связей;
- самоактуализация Я личности;
- усвоение индивидом социальных влияний;

- социальное обучение принятым в обществе формам поведения и общения, вариантам жизненного стиля, вхождения в группы и взаимодействия с их членами.

Не вдаваясь в дискуссию о содержании понятий «обучение», «воспитание», «развитие личности», отметим, что все перечисленное выше входит и в их объем. Получается что эти три понятия и понятие «социализация» - все-таки синонимы. Представляется, что соотношение между этими понятиями следует искать не в плоскости их содержания, а в их связи между собой. А связь эта такая же, как и между понятиями «цель» и «средство». Социализация - это цель. Она состоит в том, чтобы получить индивида, во-первых, адаптивного к социуму, а во-вторых, адекватного ему. Все остальное средства: обучение, воспитание, формирование, развитие и т.д.

Обществу далеко не все равно, каким будет результат социализации. Если этот результат негативный - состоялась социализация индивида в таком случае или не состоялась? Да, состоялась, но общество степень этой состоятельности не устраивает. Оно принимает дополнительные меры и усилия, чтобы добиться от индивида его адаптивности и адекватности, причем эти дополнительные усилия как бы продолжают процесс социализации. Если же этого добиться не удается вовсе, тогда общество пожизненно локализует индивида в специально созданную для этих целей среду обитания, а некоторые общества легитимным образом физически уничтожают такого индивида. Индивид не только усваивает, но и активно воспроизводит систему социальных связей, следовательно, он одновременно выступает в процессе социализации и его объектом, и его субъектом. Процесс социализации может происходить в условиях стихийного воздействия на человека различных обстоятельств жизни в обществе, а также целенаправленной деятельности, как со стороны общества, так и со стороны индивида.

5.2. Социальная нормативность и ее структура: объективные предпосылки социализации

Каждый человек с момента рождения получает свое общество в «готовом» виде, как некую объективную реальность. Вырастая биологически, субъект изменяется и социально, при этом он вольно или невольно сталкивается с определенными условиями, рекомендациями, разрешениями, требованиями, запретами и ограничениями всем тем, что принято называть социальными нормами.

Социальные нормы - это официальные и неофициальные кодексы предписания, правила и уставы, традиции, стереотипы стандарты. Их назначение состоит в том, чтобы регламентировать поведение и действия людей, задавать цели, условия и способы выполнения различных действий, а также быть критерием оценки поведения индивида.

Социальные нормы дают человеку представление о том, что считается «правильным», «обязательным», «желаемым», «одобряемым»; «ожидаемым», «отклоняемым» в деятельности и поведении индивидов. В зависимости от сфер жизнедеятельности индивида основные социальные нормы бывают следующими.

Организационно-административные нормы: определяют структуру различных официальных обществ, организаций, учреждений, порядок и регламент их работы, обязанности исполнителей и должностных лиц, правила взаимодействия с внешними организациями. Экономические нормы: устанавливают формы собственности и порядок их использования, систему оплаты труда, систему использования финансовых средств при обеспечении производственного процесса.

Правовые нормы (внутренние и международные): фиксируют полномочия и ответственность граждан и должностных лиц в качестве субъектов юридических отношений, субъектов права.

Технологические нормы: определяют порядок организации производства и реализации промышленной продукции, устанавливают

требования и правила обращения работников с орудиями труда, различными техническими средствами в целях обеспечения безопасности производителей и потребителей произведенной продукции, а также защиты природы (среды обитания).

Моральные нормы: выражают общественные и групповые требования и предписания к поведению человека, его взаимоотношениям с другими людьми. Выступают в виде внешнего (обычаи, традиции, кодексы, общественное мнение) и внутреннего (принципы, кредо) регуляторов, когда та или иная норма становится органической принадлежностью нравственного сознания индивида.

Одинаковая реакция людей, составляющих какую-либо общественную группу и находящихся в одинаковых условиях, означает, что в их поведении сложились привычки, которые в силу тех или иных причин закрепляются, превращаются в обычай. Обычай - это установившееся вследствие неоднократного, неуклонного применения в течение длительного времени правило, которое регулирует поведение людей в определенной области общественной жизни. Новые обычай и традиции зарождаются в периоды общественного возбуждения на основе наиболее распространенных и впечатляющих мнений и настроений. Мнения и настроения перерастают в обычай или традицию иногда стихийно, иногда под влиянием сознательных усилий людей. В первом случае утверждающаяся норма поведения может иметь характер моды, несущий в зародыше некоторые признаки обычая. Чаще всего факт, событие в духовной атмосфере общности отражаются в виде мнений и настроений. Повторяющиеся действия людей образуют социальные привычки как способ реагирования индивидов на требования общества, способ отношения к социальным нормам поведения.

Нормы общественных объединений и движений: выражают мировоззренческие, организационные и религиозно-нравственные

установки, правила и традиции поведения, добровольно принимаемые в качестве регуляторов поведения членами соответствующих объединений.

Нормы неформальных групп и объединений: выражают общие ценности и взгляды, стереотипы поведения, принятые членами данного объединения. В зависимости от степени жесткости предписывающего влияния социальные нормы подразделяются на следующие виды.

Нормы-рамки: жестко регламентируют поведение и взаимоотношения субъектов в их настоящем.

Нормы-идеалы: проектируют наиболее оптимальные модели поведения индивидов на будущее.

Нормы - дозволения (нормы-права): здесь и далее в отношениях права - указывают на нормы, которые не запрещают те или иные варианты поведения, для общества часто желательные, но не обязательные.

Нормы - предписания (нормы-обязанности): требуют, обязывают индивида выбирать соответствующие модели поведения.

Нормы - запреты: указывают на действия, которые запрещены для применения.

Анализ литературы по проблеме социализации показывает, существует не вполне корректный подход в постановке самой этой проблемы. Дело представляется таким образом, что общество, которое дается субъекту в момент его рождения как некая объективная реальность, само по себе позитивно, здорово, и субъекту надлежит лишь стать таким, чтобы соответствовать ему, т.е. социализироваться. Как-то упускается из виду тот факт, что общество может весьма и весьма негативно влиять на процесс социализации индивида. Это делает вопрос о социализации членов общества отнюдь не однозначным.

5.3. Психология освоения социальных норм: субъективные предпосылки социализации

Любые социальные нормы нуждаются в психологическом освоении индивидом, в их превращении из внешних регуляторов поведения во внутренние, при этом важна направленность мотивации индивида на выполнение социальной нормы - позитивная, нейтральная или негативная.

Считается, что психологические и социально-психологические механизмы освоения и интериоризации различных норм зачастую близки или идентичны. Это обусловлено следующим обстоятельством.

Исторически дело происходило таким образом, что, осознаваясь в качестве соответствующих ситуаций и необходимых (а нередко единственно возможных) вариантов действий, реакций, суждений в повторяющихся внешних событиях, явлениях, определенные стереотипы отдельных людей становились групповыми, сословными, этническими нормами, которые впоследствии через межгрупповое и межэтническое взаимодействие расширялись, обогащались, разнообразились. В конечном счете, многие из таких норм стали восприниматься как общечеловеческие требования и естественно оформлялись в официальные предписания. Можно предположить, что человек стал человеком именно через внутреннее принятие социальных норм, когда он осознавал их наличие и необходимость. Социализация индивида осуществляется тем успешнее, чем глубже внутренне освоены, интериоризированы социальные нормы, и их реализация становится для индивида привычкой. Это может произойти только тогда, когда та или иная социальная норма стала неотъемлемой частью внутреннего мира индивида, перешла в его подсознание. Для правильного усвоения нормы необходимо ее познание личностью и сопоставление со своими внутренними параметрами - с тем, насколько ее будущая реализация соответствует интересам, потребностям, ценностным ориентациям, возможностям и способностям индивида.

В освоении социальной нормы для человека важны социально-психологические факторы, к примеру, такой: насколько данную норму признают и реализуют окружающие его люди, особенно из числа референтной группы - семья, близкие, официальное руководство на службе и др. Их мнения и оценки наиболее значимы для индивида. Можно выделить следующие социально-психологические факторы, способствующие *усвоению социальной нормы:*

- внутреннее убеждение индивида в необходимости соблюдения нормы;

- само актуализация индивида, его личностный рост, самовоспитание, самосовершенствование и само стимулирование;

- осознание общественной значимости соблюдения нормы и сознательное подчинение своих моделей поведения ее требованиям;

- выработанная привычка, стереотип поведения в силу осознания важности нормы или боязни санкций за ее невыполнение;

- соблюдение групповых требований и интересов;

- подражание авторитетам;

- конформизм, нежелание быть «белой вороной» и др.

Некоторые социально-психологические факторы препятствуют усвоению социальной нормы, среди них:

- негативное отношение индивида к «создателю» нормы, будь то личность или орган. Соответствующее отношение распространяется на саму норму;

- неприязненные межличностные отношения с субъектом, во взаимодействии с которым должна быть реализована норма, хотя индивид, как правило, признает норму как таковую;

- противоречия и расхождения в понимании нормы;

- «двойная мораль», ханжество и лицемерие в моделях поведения про возглашателей норм;

- противоречия личных и групповых интересов и др.

Для трансформации внешних норм во внутренние ориентиры поведения необходимы следующие условия:

- всемерное сближение социально оправданных норм с Интересами, запросами членов общества;

- подбор из традиционных культуральных источников-систем (религия, народная мудрость, фольклор, литература) норм и ценностей общечеловеческого характера, раскрытие социально-психологической и исторической неизбежности их возникновения;

- практическая поддержка норм окружающими и следование нормам, обязательное для представителей властных структур, авторитетных лиц;

- общественная оценка, меры порицания или поощрения, которыми должны сопровождаться нарушения норм и их эффективная реализация.

Реальное отношение индивида к конкретным социальным нормам зависит от его социального статуса, его социальных ролей. Кроме того, восприятие, понимание и мотивация в отношении тех или иных норм в немалой мере предопределяются индивидуальными целями и ценностями; которые человек стремится достигнуть. В этом плане то, что для одного выступает как право-возможность, для другого - это право-обязанность; дозволение для одного может быть запретом для другого. Не случайно, юристы говорят, что общественный правовой произвол предопределяется избирательной правоприменительной практикой.

5.4. Психосоциальная концепция Эриксона

Известный американский психолог Э. Эриксон предложил свою психосоциальную концепцию развития личности по возрастным этапам-стадиям. Он же ввел в научный оборот понятие «групповая идентичность».

В представлении Э. Эриксона групповая идентичность формируется с первых дней жизни человека: как только ребенок включается определенную группу, он начинает понимать мир как эту группу и в последующем ориентируется на нее. Вместе с тем, у ребенка постепенно

формируется и его собственная «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего «Я», хотя процесс этот сложный и динамичный. Формирование эгридентичности включает ряд стадий, или этапов, в раз витии личности, каждый из которых характеризуется задачами определенного возраста, выдвигаемыми социумом. Однако решение этих задач определяется исключительно индивидуальным уровнем психологического развития человека, с одной стороны, и духовной атмосферой социума, в котором он живет,- с другой. Основные стадии психосоциального развития индивида таковы.

Младенчество. Период характеризуется тем, что главную роль в жизни ребенка играет его мать - она кормит ребенка, ухаживает за ним, дает ему ласку, заботу. В результате у ребенка формируется базовое доверие к миру.

Раннее детство (от 1 года до 3 лет). Этот период связан с формированием автономии и независимости ребенка. Он начинает ходить, обучается гигиеническому самоконтролю; постепенно встречается с актами одобрения или неодобрения со стороны социума, которые открывают ребенку глаза на самого себя. Впервые формируется одно из важнейших чувств - чувство стыда.

Предшкольное детство (от 3 до 6 лет). На этой стадии ребенок начинает осознавать себя как личность и еще более активно осваивает мир. У него формируется чувство предприимчивости, инициативы, которое закладывается в его играх. Он глубже осваивает отношения между людьми, развивает свои психические возможности, прежде всего - познавательные.

Младший школьный возраст. К этому периоду общения в семье оказывается недостаточно для развития ребенка, к последующему развитию подключаются другие социальные институты, прежде всего - школа. Здесь социум приобщает ребенка к знаниям о будущей деятельности, передает ему технологический эго культуры. На этой стадии

происходит углубленное психическое развитие ребенка, формируется психический склад его личности.

В этот же период приобретаются стойкие невротические реакции, ребёнок испытывает чувство тревоги вследствие боязни:

— какого-либо несчастья с родителями;

— отсутствия денег в семье;

— физического насилия;

— личной несостоятельности;

— неопределенности в будущем.

У тревожного ребенка может быть меньше успехов в школе, ему трудно адаптироваться в обществе, развивать в себе дух здорового конформизма и чувство свободы-ответственности.

Подростковый возраст (в России: от 10 до 17 лет; призывной возраст в армию - 18 лет; в некоторых цивилизованных странах: от 10 до 20 лет, призывной возраст в армию - 21год). Период формирования центральной формы эгоидентичности. Бурный физиологический рост, половое созревание, гиперсексуальность. Муки сравнения себя с другими. Поиски смысла жизни. Любовь и разочарования. Смятение души. Профессиональное самоопределение: Основные психологические проблемы подростков:

- будущее;
- стрессы;
- коммуникативная некомпетентность;
- сопротивление манипулированию;
- отношения с родителями;
- любовь и близость;
- принятие собственного гнева;
- принятие собственного тела;
- принятие своего характера.

Основные психологические реакции подростков:

- оппозиция;

- группирование;

- конфронтация;

- эмансипация.

Созревание познавательных и эмоциональных функций может вести к тому, что подростки используют новые способности в форме критики, сомнений, противодействия ценностям, установкам и образу действий взрослых. Часто это вызывает конфликт с родителями, особенно если в семье господствует авторитарный и ограничительный стиль воспитания. В процессе социализации группа сверстников в значительной мере замещает подростку родителей и становится для него референтной группой. Перенос центра социализации из семьи в группу сверстников приводит к ослаблению эмоциональных связей с родителями, к замене их взаимоотношениями со многими людьми, меньше влияющими на личность как целое, но формирующими определенные формы ее поведения. Особое значение для подростка приобретают внешний вид и производимое им впечатление, что также часто приводит к конфликтам с членами семьи. Несмотря на это, отход от родительского дома отражается не на всех формах поведения, взглядах и установках. Хотя у многих подростков родители как центр ориентации и идентификации отступают на второй план, это относится далеко не ко всем областям жизни.

Влияние семьи в период взросления уменьшается, но она по-прежнему остается для подростка важной референтной группой. Относительно стабильными остаются эмоциональные связи, даже при разрыве с семьей они в большинстве случаев поддерживаются, особенно с матерью.

Молодость. На этой стадии актуальны поиск спутника жизни, тесное сотрудничество с людьми, укрепление связей со своей социальной группой. Индивид в этот период устойчив в ситуации обезличивания, он способен без ущерба для личности смешивать свою идентичность с другими людьми.

Взрослость. Развитие идентичности происходит всю жизнь. На человека воздействуют другие люди, особенно его собственные дети. Вкладывая себя в любимый труд, в заботу о детях, человек психологически может быть удовлетворен собой и своей жизнью.

Старость. Эго-идентичность на основе всего жизненного пути личности приобретает завершенную форму. Человек переосмысливает нею жизнь, осознает свое «Я» в размышлениях о прожитых годах. Психологически адекватный человек принимает себя и свою жизнь, осознает необходимость в ее логическом завершении, способен проявлять мудрость. Проявляется отстраненный интерес к жизни перед лицом смерти. Направленность формирования психики индивида на всех его этапах - стадиях может быть позитивной и негативной. Динамика этой направленности зависит от всех институтов социализации, прежде всего - семьи, особенно на ранних этапах социализации. Достаточно отметить, что сильно выраженный дефицит эмоционального общения матери с младенцем приводит к резкому замедлению психического развития ребенка. Переходы от одного периода к другому - это изменение сознания и отношения индивида к окружающей действительности и ведущее деятельности, ломка социальных взаимоотношений человека с другими людьми.

5.5. Жизненная позиция как интегральный критерий социализации

Жизненная позиция личности выражает связи личности и общества, является интегральной социально-психологической характеристикой личности. Чем богаче по содержанию и разнообразнее по форме общественные отношения, тем активнее формируются признаки социализации - психологические, идеологические, нравственные, культуральные. Вместе с тем, подчиняясь влиянию общественных отношений, личность проявляет себя избирательно и индивидуально. Социализация личности непосредственно обусловлена возможностями ее

само актуализации. Подобная способность проявляется ярче при наличии у субъекта целостного мировоззрения, четкой всесторонней ориентации в общественной жизни.

Жизненная позиция личности, будучи способом включения ее в жизнедеятельность общества, состоит из взглядов, убеждений, умений, сопровождается соответствующими действиями, реализующими ее отношение к окружающему миру. Жизненную позицию личности представляет не любой, отдельно взятый поступок или действие, а совокупность типичных поведенческих актов, устойчивая линия поведения и деятельности. Жизненную активность уместно рассматривать как меру приобщения индивида к преобразовательной практике, что дает возможность классифицировать уровни ее активности последовательно, определить границы ее социальной значимости. Эти уровни следующие:

- активная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом;
- жизненная позиция среднего и гармоничного уровня активности;
- пассивная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом;
- пассивная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом;
- активная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом.

Активная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом:

Социальная инициатива, творческая деятельность, ориентированная на разрешение общественных противоречий, расширение возможностей и развитие сущностных сил человека.

Жизненная позиция среднего и гармоничного уровня активности: относительно ответственное отношение к обязанностям, репродуктивная деятельность методом проб и ошибок, которая лишь спонтанным образом ведет к воспроизводству существующих возможностей общественного развития.

Пассивная жизненная позиция с позитивным духовным потенциалом: низкий уровень активности, способный нести в себе потенциальную инициативу, не подкрепленную знаниями, умениями, навыками.

Пассивная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом: низкий уровень активности, скептицизм, конформизм на основе социальных разочарований, жизненной несостоятельности.

Активная жизненная позиция с негативным духовным потенциалом: антиобщественная жизненная позиция, ориентированная на разрушительную деятельность, воинствующий конфликт с обществом, что объективно ведет к ограничению возможностей позитивного общественного развития.

Жизненная позиция личности не просто характеризует ее внутренний мир, а раскрывает меру участия человека в разрешении общественных противоречий и использования этой активности для собственного всестороннего развития.

Полагаем, однако, что вопрос о критериях социализации достаточно корректно все же еще не решен. Что считать результатов социализации - социальную адаптивность и адекватность социуму, независимо от того, каков этот социум, или активную жизненную позицию личности с позитивным духовным потенциалом? Кто из субъектов социума более социализирован - законопослушный трудящийся, безразлично относящийся к социальным язвам бытия, или тот, кто ведет борьбу с этими язвами, навлекая на себя уголовные репрессии самого социума?

Решения этого вопроса пока еще нет.

Контрольные вопросы:

1. Каково содержание понятия «социализация»?
2. Охарактеризуйте источники социализации индивида.
3. Каково содержание понятия «интериоризация»?
4. Что представляют собой институты социализации?
5. Каково содержание понятия «социальные нормы»?
6. Охарактеризуйте структуру социальных норм.

7. Раскройте содержание понятия «норма» в зависимости от степени жесткости ее предписывающего влияний.

8. Каковы социально-психологические факторы, способствующие усвоению социальной нормы?

9. Каковы социально-психологические факторы, препятствующие усвоению социальной нормы?

10. Охарактеризуйте условия превращения внешних норм во внутренние ориентиры поведения.

11. Раскройте содержание понятия «жизненная позиция» как интегрального критерия социализации.

12. Охарактеризуйте активную жизненную позицию по ее видам.

ГЛАВА VI. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И ОБЩНОСТЕЙ

6.1. Большие социальные группы

Человеческое общество никогда не было и не может быть бесструктурным, аморфным образованием, так как людей объединяют общие дела, потребности, интересы. История человечества доказывает, что каждая историческая эпоха порождает сложную, динамичную, многоуровневую систему различных социальных групп.

Социальные группы условно принято делить на две категории: большие и малые. К первой относятся все социальные образования, возникающие и функционирующие на основе разделения труда, этнической принадлежности, а также на основе не всегда осознаваемой общности интересов. Таковыми группами являются нации, профессиональные, половозрастные группы, общественные классы.

Наиболее общей социально-психологической характеристикой больших социальных групп является опосредованный характер общения, осуществляемый через традиции, обычаи, нравы, нравственные нормы, а также весь комплекс духовных ценностей. Известно, что существует национальная, классовая, профессиональная психология. Половозрастные группы (мужчины, женщины, молодёжь, пенсионеры и др.) обладают специфическими психологическими чертами. Очевидно, есть основания выделить психологические особенности людей, проживающих в разных географических широтах. Так, например, известно, что северные народы сдержанны, немногословны, часто суровы, медлительны, а южные, напротив, эмоциональны, раскованы, контактны. Если бы мы имели контакты с инопланетянами, то без сомнения, сравнивали бы с ними психологию землян.

Психология больших социальных групп формируется исторически, поэтому их социально-психологические характеристики выступают в

форме устойчивых состояний типа национальных особенностей, зафиксированных в обычаях, традициях, нравах, привычках людей и т.д. Однако здесь следует учитывать сложную диалектику общего и единичного. Допустим, о французах говорят, что они эмоциональны, подвижны, коммуникабельны, а финны сдержанны, немногословны. Но значит ли это, что каждый француз и финн обладает перечисленным набором качеств? Нет, разумеется. Речь идёт о том, что типичные черты национального характера проявляются у отдельных индивидов в разной степени.

Психология больших социальных групп и общностей пока ещё мало исследована и в основном носит описательный характер.

6.2. Малые социальные группы

Вторую категорию социальных групп составляют малые, или психологические, группы. Именно они являются главным объектом исследований социальной психологии.

К малым социальным группам относятся семья, школьный класс, студенческая группа, спортивная команда, воинское подразделение, рабочая бригада и т.д.

Специфика малой группы как социального явления состоит в том, что ее члены находятся в непосредственном общении, что является основой возникновения психологических отношений, а также тех состояний, которые принято обозначать понятиями «психологическая атмосфера», «психологический климат».

Изучению малых групп посвящено множество исследований, в которых рассматриваются их самые разнообразные черты и признаки, динамика человеческих отношений в группах и между группами и т. д. Остановимся на трех основных направлениях социально-психологической теории групп в западной литературе.

Первое – *социологическое направление* представлено группой Мэйо и его последователями. В 50-е годы XX века имел шумный успех хотторнский эксперимент Мэйо. Изучение социальных групп было предпринято с целью оптимизации производства. Результаты оказались впечатляющими. Многие разработки школы Мэйо сейчас успешно используются в России.

Второе – *социометрическое направление*, разрабатывающее методы и технологии измерения человеческих отношений в группе. Основателем социометрического направления является Дж. Морено. Подходы Морено к изучению социальных групп грубо искажались советскими критиками. Морено обвиняли в подмене понятия «класс» понятием «группа». В действительности Морено занимался изучением конкретных отношений в группе, что привело к созданию социометрического метода и социометрических техник, которыми сейчас широко пользуются российские исследователи и практические психологи.

Методики Морено на первый взгляд были чрезвычайно просты. Так, на одной из телефонных станций то и дело возникали конфликты между её сотрудниками и клиентами из-за ошибок, допускаемых при обслуживании. Руководители фирмы обратились в лабораторию Морено. Сотрудники лаборатории побывали на станции, проанализировали ситуацию и предложили из одной комнаты, где сидели молодые женщины, несколько человек перевести в соседнюю, а на их место посадить мужчин. Эффект был поразительный. Количество ошибок сразу резко сократилось. А секрет был прост: молодые женщины, особенно в ночное время, слишком увлекались «домашними» разговорами, подчас довольно интимного свойства, поэтому отвлекались, делали ошибки, либо просто халатно относились к обязанностям. Присутствие мужчин ограничило круг тем для обсуждения. Вот эта, казалось бы, внешняя простота метода имеет огромные психологические глубины. Именно этого не поняли, а может, не хотели понять, наши доморощенные критики методов Морено.

Социометрия – это научное направление, развивающееся как в России, так и за рубежом. Под социометрической техникой понимаются методы, которые позволяют выявить социальные взаимоотношения индивидов и групп, их структуру и динамику, измеренные в количественных параметрах.

Социометрическая техника являет собой пример перехода от традиционного социологического подхода, наблюдающего группу извне, к изучению этой группы изнутри, с точки зрения отдельного индивидуума – члена группы. Связи между членами группы, распределение ролей в группе, образцы взаимодействий её членов рассматриваются на эмоциональной основе – симпатии, антипатии, безразличие и т. д.

В настоящее время разработаны социологические инструменты, при помощи которых можно замерить различные параметры и характеристики групп: уровень сплочённости и организованности, направленность деятельности и степень психологического единства, психологический климат группы, наличие психологического комфорта, его эмоциональную окрашенность и др.

Третье направление в изучении малых групп известно под названием «*групповая динамика*». Своим происхождением и наименованием это направление обязано немецкому психологу Курту Левину, эмигрировавшему в начале первой мировой войны из Германии в США.

Социальные психологи, работающие в этом направлении, изучают природу малых групп, законы их развития, их взаимосвязи с индивидами, другими малыми и большими группами. Основное понятие групповой динамики «психологическое поле», или «жизненное пространство», образовано по аналогии с теорией поля в физике. Психологические процессы рассматриваются как функция пространства, состоящего из личности и среды, каковые являются взаимозависимыми факторами.

Теория поля К. Левина утверждает, что свойства любого события детерминируются «его связями с системой событий, компонентом которой

оно является». Ученый особо подчёркивает значение связи конкретного индивида с конкретной ситуацией. По мнению сторонников групповой динамики, для понимания ситуации недостаточно сведений только о данной личности, необходимо ещё знание непосредственных ситуаций.

Очевидно, что ни одно из этих направлений в абсолютном виде не исчерпывает проблему малых групп. Однако, синтезируя результаты исследований ряда направлений, можно дать обобщённую характеристику признаков, свойств групп, человеческих отношений в группах и между группами. Рассмотрим некоторые из них.

К. Левин одним из первых поставил эксперимент по выявлению роли стиля руководства группой в совершающихся групповых процессах. Для наблюдения были взяты три группы школьников. Им было дано задание делать игрушки из папье-маше. В каждой группе был назначен заранее подготовленный руководитель, олицетворяющий собой соответственно один из трёх типов руководства: авторитарный, демократический, анархический (либеральный).

Что же увидели специалисты в ходе наблюдения за работой и поведением детей? Оказалось, что поведение детей в группах существенно различается в зависимости от того, какого типа руководитель возглавляет данную группу. При авторитарном руководителе производственные показатели, особенно вначале, были самые высокие. Но постепенно возымела тенденция к их снижению, которая особенно усиливалась, когда руководитель покидал группу. Помимо этого было замечено, что у детей проявляются не самые здоровые наклонности: заискивание перед руководителем; желание ему понравиться; сокрытие от сотоварищей методов, приведших к личному успеху, и т. д.

В группе с демократическим руководителем атмосфера была другая: общее состояние радости, оптимизма, взаимодействие и взаимовыручка, желание общими усилиями достичь цели. И хотя производственные

показатели были вначале ниже, чем в авторитарной группе, они имели тенденцию к повышению.

В «анархической группе» дело не клеилось, и дети воспринимали происходящее как безответственную игру.

Эти эксперименты Левина позднее были повторены многими учеными, и результаты исследований давали хорошее совпадение. Эти исследования привели к созданию одной из разновидностей гештальт теории – концепции «групповой динамики».

Малая группа характеризуется двусторонней структурной организацией. С одной стороны, она имеет собственную структуру, элементами которой выступают её отдельные члены, находящиеся в определенных взаимоотношениях, что составляет целостную структуру группы; с другой стороны, она выступает в качестве элемента несколько большей структуры – более сложного социального организма, например, профессиональной, половозрастной, этнической группы, класса, партии, производственной отрасли и т. д.

Для малых групп свойственны структурные и динамические характеристики. К структурным относятся: размер группы (количество членов группы), степень сплоченности, тип организации людей в группу, тип управления и контроль за групповой деятельностью.

Динамические характеристики малых групп – это способы достижения групповых целей, характеризующиеся системой групповых ценностей и норм поведения, а также стиль лидерства, создающий ту или иную психологическую атмосферу.

Взаимосвязь малой группы с окружающей средой носит диалектический характер. С одной стороны, малая группа обладает автономией по отношению к окружающей среде, с другой – находится в общем социальном контексте и является первичной единицей больших социальных групп.

6.3. Групповая сплоченность

Автономность группы обеспечивается определённым уровнем групповой сплочённости. В социальной психологии разработаны методики определения уровня групповой сплочённости (социометрия). Произведя при помощи этих методик соответствующие замеры, можно определить степень групповой сплоченности, которая может колебаться от едва заметных, слабых взаимосвязей до состояния гомфотерности. **Гомфотерность** – это сплочённость, спаянность группы, её способность действовать с максимальной эффективностью, осуществляя поставленные цели. Следует, однако, заметить, что качество и долговременность сплоченности зависит от целевых установок и задач, стоящих перед группой. Так, высокосплочённой может быть группа преступников или группа людей, объединённых общими материальными интересами. Эти группы легко распадаются, едва возникает опасность провала или складывается ситуация, о которой говорят «не поделили». В таких ситуациях члены группы из сообщников, как правило, превращаются в лютых врагов, способных на самые низменные поступки, вплоть до физического уничтожения друг друга.

Уровень сплочённости группы кроме целевых установок деятельности обусловлен и такими факторами, как психофизиологическая совместимость и культура общения.

В отечественной социальной психологии советского периода роль психофизиологических факторов слабо учитывалась. Считалось, что чуть ли не единственным основанием сплочённости является чувство коллективизма. Исследованиями последних лет доказано, что индивидуальные различия между людьми огромны, к этому надо добавить доминирующее стремление каждого человека к самоутверждению чаще всего при помощи подсознательных механизмов саморегуляции.

Так, исследования по проблемам психогеометрии, выполненные американскими психологами под руководством С. Деллингер, показали,

что у каждого человека есть субъективная форма его личности, через которую можно понять основные, доминирующие черты характера и особенности поведения.

Психогеометрия – уникальная практическая система анализа личности, позволяющая:

1) объективно определить форму (или, если хотите, тип) личности интересующего Вас человека и, естественно, форму Вашей личности;

2) дать подробную характеристику личных качеств и особенностей поведения любого человека;

3) составить сценарий поведения для каждой личности в типичных ситуациях.

Система психогеометрического анализа личности широко применяется в США в качестве тестирования при приёме на работу и как научная дисциплина изучается в менеджерских школах.

Суть психогеометрического метода состоит в том, что у каждого человека имеется свой доминирующий тип освоения мира, условно выражающийся в одной из пяти основных геометрических форм: круг, квадрат, прямоугольник, треугольник, зигзаг. Очень многое в формировании межличностных отношений зависит от того, какие «фигуры» взаимодействуют. Так, ничего хорошего не получится, если руководитель и подчинённый – «зигзаги», если оба супруга – «прямоугольники» или «треугольники». Прекрасное сочетание: муж – «треугольник», а жена – «круг», или подчиненный – «квадрат», а руководитель – «зигзаг».

Разумеется, человеческие отношения нельзя свести только к данным схемам-характеристикам, однако и пренебрегать ими не следует. Знание основ психогеометрии чрезвычайно важно в решении проблемы адаптации работника на производстве, а также в сфере отношений «руководитель – подчиненный».

Важный фактор, влияющий на сплочённость группы, – культура общения. Термин «культура общения» чрезвычайно многогранен – это и вековой опыт, зафиксированный в традициях, обычаях, нравственных нормах, а также уровень образованности, широта кругозора, этикет и др. Названные ценности являются мощными факторами сплочённости и регуляции человеческих отношений. Однако культурой общения в достаточной степени обладают далеко не все люди. Отсюда возникают порой очень сложные проблемы в семье, на производстве, и люди не знают, как их решить.

6.4. Контроль за групповой деятельностью

Малая группа характеризуется также наличием контроля членов группы друг над другом и возможности этого контроля регулировать деятельность группы.

Контроль – это важное основание для сохранения группы и повышения роли нравственной системы регуляции. Известно, каким важным фактором для человека в до урбанизированное время было сохранение традиций, обычаев, следование им, невозможность нарушить принятые нормы и правила.

Этнографы зафиксировали поражающий современного человека факт. В древних обществах существовала система нравственных запретов, особенно жесткая по отношению к тотему – мифическому прародителю рода, выступавшему, как правило, в образе того или иного животного. Так вот, член племени, в пищу которого случайно попадало мясо священного животного (тотема), умирал. И не потому, что он отравился (мясо было съедобно), а от осознания недопустимости совершённого поступка.

В современном урбанизированном обществе, где человеческие отношения приобрели атомизированный характер и резко снизился социальный контроль, даже такие высокие качества личности, как честь и совесть, существенно утратили своё значение. Сейчас люди живут

преимущественно по принципу «каждый сам за себя, до другого дела нет». Не это ли обстоятельство породило такое многообразие форм преступности. Связи между членами групп существенно разрушились, что привело к снижению сплочённости даже в такой специфической группе, как семья.

В сплочённой группе каждая личность занимает определённый статус, т. е. положение в системе межличностных связей. При этом люди в таких группах взаимодействуют в иерархической системе ролей, каждый индивид занимает своё место, не претендуя на место другого. В результате отношения приобретают характер взаимодополнения людьми друг друга. Примерами таких групп могут служить большая дружная семья, детский дом по типу семьи. К такому типу отношений и должен стремиться руководитель малой группы. Не случайно в последние десятилетия в развитых странах (Япония, США и др.) так усиленно культивируется идея почти родственных отношений между членами групп фирмы, корпорации. Здесь уместно вспомнить слова Маяковского: «Нет предела силе человечьей, если эта сила – коллектив». Под коллективом здесь, безусловно, понимается сплоченность, организованность группы.

Важным в этом отношении является вопрос об оптимальной количественной характеристике малой группы. Ещё экономисты первой половины XIX века Тейлор, Файель и др. провели исследования зависимости эффективности труда от количественного состава производственной группы – бригады. Было выяснено, что оптимальный размер бригады – 5–7 человек. Учёные сходятся на том, что размер малой группы колеблется от двух до двадцати человек. При этом группу из двух человек выделяют в особую категорию.

Эти теоретические разработки имеют большое значение для производства. Доказано, что наиболее рационально строить структуру управления, когда у вышестоящего руководителя в непосредственном подчинении находится не более 7 человек. Имеющая место на практике

чрезмерная концентрация власти – средоточие в одних руках большого количества управленческих функций – не позволяет оперативно обеспечивать руководство всеми звеньями производства, глубоко изучить деятельность хозяйственных подразделений из-за дефицита времени. От этого страдает как эффективность производства, так и система межличностных отношений.

Перечисленные выше признаки – автономность, сплоченность, чёткая субординация являются основными для характеристики малой группы. Однако малая группа – явление столь многообразное, динамичное и внутренне противоречивое, что при анализе любой группы можно обнаружить множество второстепенных признаков, имеющих при определенных условиях немаловажное значение. Таковыми признаками являются: добровольность, конформизм, гомогенность, т. е. подобие членов группы друг другу по психофизиологическим или социальным признакам, стабильность, общая эмоциональная настроенность, активная поддержка и участие и др.

6.5. Классификация малых групп

Поскольку малые социальные группы имеют огромное количество свойств, качеств, сторон, взаимоотношений и опосредований со всем остальным социальным миром, классификация социальных групп – сложная задача. Тем не менее, малые группы принято делить на формальные (официальные) и неформальные (неофициальные), референтные (эталонные) и клики.

Формальные (официальные) группы существуют потому, что в любой организации есть подразделения, выполняющие определённый вид деятельности. Сам термин «формальные» не имеет в данном случае негативного смыслового оттенка. Они формальные в том смысле, что созданы и функционируют в соответствии с потребностями общества.

Такой типичной группой на производстве является рабочая бригада или отдел в управленческой структуре.

Однако понятия «формальная» и «официальная» группы не всегда могут рассматриваться как синонимичные: не всякая формальная группа одновременно является официальной. Так, в обществе возможно существование формализованных, со всеми признаками организации, однако официально не признанных (подпольные организации, мафиозные группы и др.) групп.

Они, как правило, подчинены строгой внутренней дисциплине, статус и роль каждого члена группы фиксирована в документах. Наличие основных признаков малой группы определяет ее формальную структуру, которая регламентируется должностными обязанностями каждого члена. Функционирование формальной группы обеспечивается правилами внутреннего распорядка и должностными инструкциями, состав этих групп регламентирован штатным расписанием.

Однако в ходе совместной деятельности в формальной организации могут возникать неформальные структуры, в основе которых лежат чисто психологические отношения между их членами. Оснований для возникновения неформальных групп столько, сколько основ для общения, установления различных типов личностных контактов.

Неформальная группа может совпадать с формальной. Это довольно редкий тип человеческих отношений. Как правило, такое совпадение возникает на определенное время и для этого требуется много условий. Возникновение неформальных групп основано на сугубо личностных механизмах: симпатии, психологической совместимости, на определенных уровнях культуры общения, установления, совпадения интересов и целей деятельности и т. д. Поэтому чаще всего мы встречаемся с ситуацией, когда даже в небольшой формальной группе существует несколько неформальных подгрупп.

Неформальные группы являются неотъемлемой частью формальных. Например, в бригаде рабочих возникает неформальная группа со своим лидером, со своими нормами поведения, которые существуют параллельно с формальной организацией, с ее формальным лидером и формальными нормами поведения. Неформальная организация оказывает существенное влияние на формальную. Например, взгляды, установки, нормы поведения и структура, существующие в неформальной группе, могут оказывать значительное воздействие на поведение членов формальной организации, на их самочувствие и состояние психологического комфорта. К сожалению, бывает и так, что вокруг руководителя собирается группа приспешников, которые преследуют личные выгоды и могут негативно влиять на положение честных, добросовестных работников, создавая тяжелый психологический климат в коллективе.

Неформальная группа может совпадать с формальной, но чаще их границы расходятся. Неформальная организация, не совпадающая с формальной, обычно возникает тогда, когда нет соответствия между нормами и целями формальной организации группы и индивидуальными потребностями ее членов. В этом случае для удовлетворения этих потребностей и возникает неформальная организация группы.

Е. Старосьцяк (Польша) считает, что неформальные группы появляются также тогда, «когда количество людей в формально организованной группе превысит границу, за которой отношения между руководством органа и служащими перестают быть связью, основанной на личных, непосредственных контактах». Но дело, разумеется, не только в количестве. Порой даже небольшие формальные группы включают в себя ряд перекрещивающихся неформальных, при этом руководитель формальной группы может быть признанным лидером всех неформальных.

Неформальные образования внутри социальных групп чрезвычайно динамичны, неустойчивы, отношения в них способны переходить от состояний глубокой симпатии и психологического комфорта к состояниям

резкой неприязни и саморазрушения. Все отношения в неформальной группе окрашены эмоционально, что порой отодвигает на второй план статусно - субординационный ряд отношений.

Неформальные группы многообразны. Они могут быть замкнутыми и открытыми для других членов коллектива, активными и пассивными (в смысле привлечения к себе других членов группы), устойчивыми и неустойчивыми, влиятельными или невлиятельными в формальной структуре. По типу межличностных отношений они могут быть разной степени сплочённости, защищённости от внешних воздействий. Члены группы могут испытывать разные состояния психологического комфорта и положительно эмоциональных переживаний.

Ф. М. Достоевский говорил, что у каждого человека должно быть такое место, куда он всегда может прийти. Это и есть та самая группа, среда, где человеку уютно, комфортно и где он чувствует себя защищённым.

Для нормального функционирования формальной организации и обеспечения её управляемости важно, чтобы существующие внутри нее неформальные группы непротиворечиво взаимодействовали между собой по принципу положительной связи, координации, положительной корреляции и интеграции элементов структуры.

Координация – это комплекс приёмов и методов, регулирующих отношения людей в группе, а также взаимодействие элементов структуры. Координация межличностных отношений – процесс тонкий и трудный. Здесь особенно важны такие качества руководителя, как чуткость, способность к быстрому анализу динамичных ситуаций, прогностический стиль мышления (способность предвидеть, предугадать возможные варианты развития ситуаций).

Корреляция – это отношения, возникающие между различными элементами и связями между ними, которые носят функциональный

характер и возникают между различными людьми в силу случайных обстоятельств, встречных взаимодействий, совокупности разных причин.

Интеграция – поведение в группе, основанное на понимании совместных задач деятельности, на ответственном отношении к делу. Здесь вместе взятые элементы связи в рамках социально-психологического взаимодействия суммируются и образуют целостное качество. Чем сильнее интегрированы элементы структуры, тем сильнее выражена целостность.

Клика – это формальная и одновременно неформальная группа людей с выраженными установками антиобщественного характера. Таковыми группами часто являются политические заговорщические организации, действующие скрытно, нелегально, а также различного рода мафиозные, хулиганствующие организации, группы подростков, молодых людей без определённого рода занятий. Клики бывают очень высоко организованы, но психологически неустойчивы в силу эгоцентрических поползновений членов данной организации. Держатся они, как правило, на силе, подавлении слабых сильными, регуляция отношений в них порой редуцируется до зоологического индивидуализма. Известно, что там не прощают анти групповые действия, и карающая рука сообщников достаёт отступника, что называется «на дне моря». В таких группах довольно часто имеют место факты физического уничтожения сообщников, нарушивших групповые запреты.

Как уже говорилось, формальная группа существует на основе объективных потребностей развития социальной системы в целом. Бригада нужна для выполнения трудовых заданий, их распределения, в конечном счете, для развития производства; учебная группа существует для организации учебного процесса; управленческое подразделение – для выполнения соответствующих функций и т. д.

Неформальная структура создаётся на основе неписаных норм, которые зачастую не получают должного оформления, а часто даже чётко не формулируются. Подобный характер неформальных связей и

отношений с очевидностью указывает на то, что они могут возникать и, как правило, возникают стихийно, вне сферы воздействия руководителя или даже (что особенно нежелательно) как побочный продукт его ошибочных действий (организационных и личных). Наличие таких групп часто ведёт к возникновению затяжных конфликтных ситуаций. Чтобы этого избежать, руководитель должен быть достаточно подготовлен в области психологии межличностных отношений, владеть приёмами и методами предупреждения возникновения оппозиционных групп, иметь представление об этике служебных отношений.

Неформальные группы – важное звено в системе групповых взаимодействий. Они могут оказывать значительное влияние на процесс производства, формировать ту или иную психологическую атмосферу в коллективе. При умелых действиях руководителя это влияние может быть позитивным, дающим мощный импульс всем социальным и производственным процессам. Одним из важных аспектов социально-психологической характеристики социальных групп является понятие референтности или эталонности.

Понятие «референтная группа» имеет несколько значений:

- группа, на которую ориентируются в действиях (она может быть как внутренней, так и внешней);

- группа или категория людей, в которую лицо стремится получить право входа или право членства, т. е. группа, в деятельности которой лицо хочет участвовать;

- группа, ценности и взгляды которой служат в качестве социальной рамки соотнесения для отдельного лица, не являющегося ее членом непосредственно.

Достаточно сложной для социальной психологии является проблема коллектива. В советской социальной психологии проблеме коллектива посвящено огромное количество работ. Над этой проблемой трудились отдельные исследователи, большие авторские коллективы, научно-

исследовательские лаборатории и целые институты. В то же время в западной литературе теория коллектива подвергалась ожесточённой критике. При этом уровень политизации проблемы был примерно равнозначен как с той, так и с другой стороны.

Есть ли какой здравый смысл в учении о коллективности? Безусловно, есть. Ведь если отбросить политические напластования и идеологическую направленность многочисленных исследований, то станет очевидным, что коллективизм – это высокая ценность и понятие «коллектив» вполне соотносится с понятием «референтная группа». Каковы же признаки, по которым ту или иную группу можно обозначить как коллектив?

1. Общественно значимые цели деятельности, т. е. цели и задачи, которые делают человеческую деятельность гуманистической, ориентируют на жизнь не только для себя, но и для других (детей, близких, слабых и незащищенных и т. д.). Это назначение деятельности группы носит высоконравственный характер, поднимает человеческие отношения на высокую ступень духовности, соучастия, сострадания.

2. Чёткая организационная структура, достаточная устойчивость. Это характеристика «прозрачности» человеческих отношений, наличие простора, для того чтобы каждый индивид занял своё место, не претендуя на место другого и тем самым не доводя отношения до состояния конфликта.

3. Сложная неформальная структура и динамика подгрупп, основанная на отношениях ответственной зависимости.

Хорошо известно, что абсолютной свободы нет, что мерой свободы в нравственном аспекте является уровень ответственности. Поэтому группа, где отношения формируются по принципу ответственной зависимости всех ко всем, является сплочённой, сильной, члены этой группы видят в ней защиту и ощущают состояние психологического комфорта. Всё сказанное говорит о том, что коллектив (в подлинном смысле этого слова)

и есть та самая эталонная группа, в которой индивид может наиболее полно самореализоваться.

6.6. Феномены группового влияния

Исследования последних десятилетий привели ученых к пониманию различных механизмов группового влияния. Рассмотрим некоторые из них.

Влияет ли на нас сам факт присутствия других людей? Слова «сам факт присутствия» означают, что эти люди не конкурируют с нами, не поощряют и не наказывают. В сущности, они ничего не делают, просто присутствуют в качестве либо пассивных наблюдателей, либо «содеятелей».

В 1898 г. Норман Триплет, психолог, интересовавшийся велосипедными гонками, заметил, что гонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. Прежде чем утвердить, что присутствие других побуждает индивидуумов к более энергичным действиям, Триплет поставил один из самых первых лабораторных экспериментов по социальной психологии. Дети, которым предлагалось с максимально возможной скоростью сматывать леску спиннинга, вместе с «содеятелями» работали быстрее, чем поодиночке.

Дальнейшие эксперименты, проводимые в начале XX века, показали, что в присутствии других повышается скорость, с которой люди выполняют простые примеры на умножение и вычеркивают в тексте заданные буквы. Кроме того, повышается точность выполнения простых заданий на моторику, таких как попадание стержнем в кружок величиной с мелкую монету, который помещен на движущийся диск пластинки.

Этот эффект был назван *социальной фасилитацией*. В первоначальной трактовке – это тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других; современное трактование – усиление доминантных реакций в присутствии других

Однако другие исследования, проводившиеся примерно в то же самое время, показали, что при решении некоторых задач присутствие других ухудшает результат: снижалась эффективность при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение.

Социальный психолог Роберт Зайенс заинтересовался тем, как согласовать между собой эти, казалось бы, противоречивые результаты. Ответ был найден благодаря хорошо известному принципу экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной «доминирующей» реакцией является правильное решение. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, возбуждение приводит к неправильной реакции.

Зайенс оказался прав и подтвердил свою гипотезу в 300 опытах на более чем 2500 добровольных участниках. Позднейшие эксперименты всесторонне подтвердили тот факт, что социальное возбуждение благоприятствует доминирующей реакции, независимо от того, правильна она или нет.

Воздействие других людей возрастает вместе с увеличением их количества. Иногда возбуждение и смущение, вызванные многолюдной аудиторией, мешают даже хорошо усвоенному, автоматическому поведению, такому как чтение.

Пребывание *внутри* толпы также интенсифицирует позитивные и негативные реакции. Дружелюбно настроенные по отношению друг к другу люди, когда сидят рядом, испытывают еще большую взаимную симпатию, и наоборот.

Кроме того, как обнаружил американский социальный психолог Гэри Эванс, массовидность увеличивает возбуждение. Эксперимент с группой из 10 студентов, размещенных в большой и маленькой комнатах, показал:

у тех, кто сидел компактно, кровяное давление и пульс были выше; их способность решать простые задачи не пострадала; они делали больше ошибок в сложных задачах.

Что же именно в других людях заставляет нас возбуждаться? Сам факт присутствия? Выделяют три фактора, влияющих на возбудимость: боязнь оценки, перегрузка из-за рассеивания внимания, присутствие других как таковое. Рассмотрим каждый из этих факторов.

Боязнь оценки – обеспокоенность тем, как нас оценивают другие. Николас Котрелл предположил, что наблюдатели заставляют нас беспокоиться, поскольку мы не знаем, как они нас оценивают. В противоположность воздействию наблюдающей толпы, простое присутствие этих «невидящих» наблюдателей не вызвало доминирующей реакции. Другие эксперименты подтвердили заключение Котрелла: доминантная реакция усиливается больше, если люди думают, что их оценивают.

Смущение, которое мы чувствуем, когда нас оценивают другие, может помешать действиям, которые лучше всего выполнять автоматически.

Перегрузка из-за рассеивания внимания связана с тем, что люди отвлекаются, когда беспокоятся о том, каковы успехи их содеятелей или как оценивает публика их самих. Этот конфликт между вниманием к другим и вниманием к задаче перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение. То, что люди реально возбуждаются из-за отвлечения внимания, было подтверждено в экспериментах, во время которых социальная фасилитация порождалась даже не присутствием других людей, а просто обезличенными стимулами, например взрывами смеха.

Исследования и простые наблюдения показывают, что *присутствие других как таковое* вызывает возбуждение, даже если отсутствует боязнь оценки и отвлечение внимания. Подобный же эффект усиления реакции

встречается также у животных, которые, по-видимому, не могут сознательно беспокоиться о том, как их оценивают другие животные. Это наводит на мысль о наличии врожденного механизма возбуждения, присущего большинству животных, а также человеку.

Социальная фасилитация обычно проявляется в том случае, когда люди стремятся к достижению индивидуальных целей и когда их усилия могут быть оценены индивидуально. Социальной фасилитации не наблюдается в ситуациях, где люди объединяют свои усилия для достижения общей цели и где каждый не отвечает за совместный результат.

В XIX веке французский инженер Марк Рингельманн обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособностей ее членов. Подобные исследования проводились впоследствии многократно и привели к обнаружению феномена, который был назван «социальная леность»: люди прилагают меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности. Политолог Джон Суини, заинтересовавшись политическими последствиями социальной лености, получил сходные результаты в университете Техаса. Он обнаружил, что студенты крутили педали велотренажера более интенсивно, если думали, что за ними наблюдают индивидуально, а не суммируют мощность, развиваемую «велосипедистами». В условиях групповых действий люди склонны быть «зайцами», так как отсутствует боязнь оценки как одной из психологических сил, вызывающих социальную фасилитацию. В экспериментах по социальной лености люди обычно уверены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку. Групповая ситуация снижает боязнь оценки.

Когда люди не отвечают за конечный результат и не могут оценивать свой вклад в общее дело, их личная ответственность распределяется между всеми членами группы. Напротив, в экспериментах по социальной

фасилитации люди в большей мере подвергаются оценке со стороны. Оказавшись в центре внимания, они добросовестно контролируют свое поведение.

Таким образом, повышение боязни оценки ведет к социальной фасилитации; снижение боязни оценки формирует социальную леность.

Для того чтобы увеличить мотивацию членов группы, можно предложить стратегию идентификации индивидуальной продуктивности. Некоторые футбольные тренеры так и поступают, снимая на пленку и оценивая каждого игрока.

Социальная леность наблюдается не только в лабораторных условиях. Это явление достаточно распространено в повседневной жизни. Достаточно привести пример с колхозами, когда колхозники работали то на одном поле, то на другом и не несли практически никакой личной ответственности за конкретный участок земли.

В Северной Америке рабочие, которые не платят взносы в профсоюз и не работают на общественных началах, тем не менее, обычно желают воспользоваться профсоюзными взносами. Это наводит на мысль о другом возможном объяснении социальной лености. Когда вознаграждение делится поровну, независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее вознаграждение на единицу своих усилий, если он паразитирует. Таким образом, у людей может возникнуть мотивация к безделию, если их вклад не оценивают и не вознаграждают в индивидуальном порядке.

Разумеется, коллективность усилий не всегда приводит к ослаблению последних. Иногда цель настолько значима и так важно, чтобы каждый прилагал максимум усилий, что командный дух вызывает и поддерживает настоящее рвение.

Люди в группе меньше бездельничают, если задача вызывающе трудна, притягательна и увлекательна. В случае трудной и интересной задачи, люди могут воспринимать собственный вклад в ее решение как

незаменимый. Когда люди считают других членов своей команды ненадежными или неспособными к продуктивной деятельности, они работают интенсивнее. Дополнительные стимулы или необходимость стремиться к определенным стандартам также способствуют коллективным усилиям группы. То же самое происходит и в случае межгруппового соревнования. Группы намного меньше бездельничают, если их члены – друзья, а не чужие друг другу люди.

Итак, хотя социальная леность имеет место быть, когда члены группы работают совместно и не несут индивидуальной ответственности, это не всегда означает, что чем больше рук, тем меньше будет произведено работы.

Эксперименты по социальной фасилитации показывают, что группа может возбуждать людей, а эксперименты по социальной лености демонстрируют, что в группе ответственность может размываться. Когда возбуждение и размывание ответственности комбинируются, нормативное сдерживание иногда ослабевает. Результатом могут быть действия, варьирующиеся от незначительного нарушения запретов до импульсивного самовыражения и даже до разрушительных социальных взрывов.

Группа может вызвать чувство возбуждения или принадлежности к чему-то большему, чем «Я» (пример с рок-фанатами и т. п.). В определенных групповых ситуациях люди склонны к тому, чтобы отбросить нормальные ограничения, утратить чувство индивидуальной ответственности, ощутить то, что получило название *«деиндивидуализация как утрата самосознания и боязни оценки»*. Названный феномен возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде.

Группа способна не только возбуждать своих членов, но и обеспечивать их анонимность. Кричащая толпа скрывает кричащего баскетбольного фаната. Линчеватели, находясь в толпе, верят, что им

удастся избежать наказания: они воспринимают свои действия как *групповые.* Для каждого из приведенных примеров, от толпы болельщиков до банды линчевателей, характерно то, что боязнь оценки резко падает. Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.

Группа исследователей под руководством Эда Динера продемонстрировала эффект от одновременного нахождения в группе и физической анонимности. Пример с детьми, у которых выясняли их имя и адрес. Оставшиеся анонимными дети были (более чем в два раза) склонны к жульничеству. Эти примеры наглядно показывают, что уровень честности зависит от ситуации. В случае, когда растворенность в группе сочеталась с анонимностью, деиндивидуализированные дети брали лишнюю шоколадку чаще всего.

Подобное наблюдается и среди людей в униформе. Готовясь к сражению, воины некоторых племен деиндивидуализируют себя, раскрашивая лицо и тело или надевая специальные маски. Антропологические исследования Роберта Уотсона показали, что в государствах, воины которых традиционно деперсонализированы, самым жестоким образом расправлялись с пленными.

Однако нельзя сказать, что физическая анонимность всегда высвобождает наши худшие инстинкты. Роберт Джонсон и Лесли Даунинг утверждают, что в ситуации анонимности человек в меньшей степени отдает себе отчет в своих действиях и становится более восприимчивым по отношению к ситуативным намекам, как негативным (костюм ку- клукс - клановца), так и позитивным (халат медсестры).

Даже если анонимность и высвобождает наши импульсы, одновременно повышая нашу восприимчивость к социальной ситуации, мы должны помнить о том, что не все наши импульсы порочны. Немаловажную роль здесь играет самоконтроль, схожий по функциям с тормозом в поезде. Он полезен, когда вы обнаруживаете, что двигаетесь в

неправильном направлении; но просто вреден, если направление верное.

Взрывам агрессии в больших группах зачастую предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают и отвлекают внимание. Группы кричат, хлопают, танцуют, и это нужно для того, чтобы одновременно вызвать у людей возбуждение и снизить их самоконтроль.

Более того, импульсивные групповые акты захватывают наше внимание, люди не думают о ценностях, они реагируют на непосредственную ситуацию.

Иногда деиндивидуализация бывает добровольной – на дискотеке и т. п., везде, где человек хочет придаться сильным позитивным эмоциям и ощутить общность с окружающими.

Групповое бытие, ослабляющее самосознание, имеет тенденцию рассогласовывать поведение и установки. Не осознающие себя, деиндивидуализированные люди менее заторможены, меньше себя контролируют, более склонны действовать, не задумываясь о последствиях, более восприимчивы к ситуации.

Люди, которым свойственно повышенное самосознание или у которых его вызвали, проявляют большее соответствие между своими высказываниями о ситуации и своими действиями в ней. Они также становятся более вдумчивыми и поэтому менее уязвимы для призывов, которые противоречат их системе ценностей.

Обстоятельства, понижающие самосознание (пьянство) соответственно повышают деиндивидуализацию. Последняя, наоборот, снижается в обстоятельствах, повышающих самоосознание: перед зеркалом, камерой, в маленьких поселках, в необычной обстановке.

Одним из важных вопросов психологии является понимание положительных или отрицательных результатов группового взаимодействия. Жестокость и насилие толпы демонстрируют явно деструктивный потенциал этого взаимодействия. Однако в социальных и религиозных группах, в коллективистских культурах людям удается

усилить свою идентификацию, вступая в сообщества себе подобных.

Исследования помогают прояснить наше интуитивное понимание этих эффектов. В исследованиях малых групп установлен принцип, помогающий объяснить как деструктивные, так и конструктивные результаты: обсуждение в группе усиливает изначальные установки ее членов. История исследования этого принципа, названного *групповой поляризацией*, иллюстрирует процесс познания: каким образом интересные открытия зачастую приводят исследователей к поспешным и ошибочным выводам, которые в конечном итоге заменяются более точными заключениями.

Групповая поляризация – вызванное влиянием группы усиление ранее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.

Эксперименты показали, что поляризация помогает объяснить другой постоянно повторяющийся результат: группы сильнее конкурируют и меньше сотрудничают друг с другом, чем отдельные индивидуумы между собой.

Групповая поляризация возникает и естественным путем: результаты лабораторных исследований имеют параллели в реальной жизни. Примером тому могут служить такие явления, как гангстеризм, терроризм, экстремизм и т. п. Так, терроризм возникает среди людей, объединенных общими обидами. По мере того как члены такого сообщества взаимодействуют в изоляции от сдерживающих влияний, их настроения постепенно становятся все более экстремистскими. На выходе социального усилителя возникает мощный сигнал. Результатом становятся акты насилия, которые индивидуумы в отрыве от группы, возможно, никогда бы не совершили.

Почему же группа приходит к более радикальной позиции, нежели усредненное мнение ее членов? Среди нескольких предложенных теорий групповой поляризации интересны две. В одной речь идет об аргументах,

приводимых во время обсуждения, в другой – о том, как члены группы рассматривают себя во взаимосвязи с другими ее членами. Первая теория основана на идее информационного влияния (влияния, возникающего из признания реальности), вторая – на идее нормативного влияния (влияния, возникающего вследствие желания человека быть принятым и одобренным членами группы).

Согласно первой теории, во время группового обсуждения складывается банк идей, большая часть которых согласуется с доминирующей точкой зрения. Идеи, входящие в базовый запас знаний членов группы, часто будут высказываться во время обсуждения и, даже не будучи упомянутыми, повлияют в целом на его результат.

Зачастую смешиваются аргументы человека с его позицией. Но когда люди слышат уместные аргументы, то, даже не знакомясь с подкрепляемой этими аргументами конкретной позицией, они все равно изменяют свою собственную позицию. Однако для изменения своей установки участнику дискуссии требуется нечто большее, чем просто чьи-либо аргументы. Активное участие в дискуссии вызывает несравненно большие изменения установок, чем пассивное восприятие. Участники и наблюдатели слышат те же самые идеи, но когда участники выражают их собственными словами, вербальная определенность усиливает воздействие. Чем больше члены группы повторяют идеи друг друга, тем больше они усиливают их и ценят.

Даже простое ожидание обсуждения какой-либо темы с людьми, в равной с вами степени компетентными, но придерживающимися противоположных взглядов, может мотивировать вас выстроить свою систему аргументации и тем самым занять более радикальную позицию.

Вторая теория поляризации учитывает, прежде всего, процесс сравнения индивида с другими. Как доказывал в своей *теории социального сравнения* Леон Фестингер, в человеческой природе заложено желание оценивать свои мнения и способности, а это мы можем делать, только

сравнивая свои мнения с чужими. Наибольшее влияние на нас при этом оказывают представители той группы, с которой мы себя идентифицируем.

Более того, желая понравиться другим, мы можем начать выражать более жесткие мнения, когда обнаруживаем, что другие разделяют наши взгляды. Вероятно, каждый может припомнить случай, когда все в группе держатся настороженно и сдержанно, пока кто-нибудь не ломает лед своим заявлением: «Что ж, честно говоря, я считаю…».

Теория социального сравнения подсказывает постановку экспериментов, в которых люди знакомятся с позицией других, но не с их аргументацией. Это примерно то же самое, что случается с нами, когда мы узнаем результаты опросов общественного мнения. В случае, когда люди знают позицию других (без обсуждения каких-либо аргументов), изменят ли они свою реакцию, чтобы занять социально более благоприятную позицию? Если никто не делал предварительные заявления о своей конкретной точке зрения, знакомство с позициями других стимулирует легкую поляризацию. Такая поляризация, порожденная простым социальным сравнением, обычно слабее той поляризации, которая возникает в результате оживленной дискуссии.

Итак, мы выяснили, что группы влияют на индивидуумов, но когда и как индивидуумы влияют на группы? И чем определяется уровень эффективности лидерства?

У истоков почти всех социальных движений стояло меньшинство, которое влияло на большинство, а иногда и само становилось им. «Вся история, – пишет американский философ Ралф Уолдо Эмерсон, – есть летопись могущества меньшинства, в том числе меньшинства, состоящего из одного человека».

Эксперименты, проведенные в Париже Сержем Московичи, определили несколько факторов влияния меньшинства: последовательность, уверенность в себе, способность привлекать

сторонников из числа представителей большинства. Рассмотрим каждый из этих факторов в отдельности.

П о с л е д о в а т е л ь н о с т ь. Меньшинство, твердо стоящее на своих позициях, более влиятельно, чем меньшинство колеблющееся.

Природа влияния меньшинства спорна. С. Московичи полагает, что следование меньшинства за большинством означает просто публичную уступку, а следование большинства за меньшинством отражает истинное одобрение. Для влияния меньшинства более вероятен аналитический прямой способ убеждения.

Эксперименты показывают, и опыт подтверждает это, что нонконформизм, особенно последовательный нонконформизм, зачастую является болезненным (К. Левин). Люди могут приписывать несогласие психологическим особенностям. Оспаривая мнение большинства, меньшинство может стимулировать творческое мышление. Столкнувшись с разногласиями внутри группы, люди ищут дополнительную информацию, обдумывают ее с новой точки зрения и зачастую принимают более удачное решение. Всеобщее внимание позволяет человеку высказать непропорционально большое количество аргументов. Красноречивые члены группы, как правило, более влиятельны.

У в е р е н н о с т ь в с е б е. Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Более того, Немет и Джоэль Уачтлер сообщают, что любое действие меньшинства, выражающее уверенность (такое, например, как намерение занять место во главе стола), склонно порождать у большинства сомнение в себе. Ощущение сильной и непоколебимой убежденности меньшинства подталкивает большинство к тому, чтобы пересмотреть свою позицию.

О т с т у п н и к и с о с т о р о н ы б о л ь ш и н с т в а. Упрямое меньшинство разрушает всякую иллюзию единомыслия. Когда меньшинство постоянно сомневается в мудрости большинства, те члены большинства, которые в противном случае подвергли бы имеющиеся у них

сомнения самоцензуре, теперь не стесняются их высказывать и могут даже перейти на позиции меньшинства. Социальное воздействие любой позиции, занятой большинством или меньшинством, зависит от силы, непосредственности влияния и количества тех, кто ее поддерживает. Меньшинство менее влиятельно, чем большинство, просто потому, что оно меньше. Однако для меньшинства более характерно привлечение сторонников, одобряющих его взгляды.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные психологические особенности больших и малых социальных групп.
2. Как соотносится психологическая атмосфера групп со стилем работы руководителя? Приведите примеры.
3. Подумайте, чем можно компенсировать атомизацию человеческих отношений в урбанизированной среде?
4. Назовите факторы, лежащие в основе сплочённости группы.
5. Понятие социальной группы, классификация групп.
6. Классовые, этнические, профессиональные, половозрастные группы, их психология.
7. Национальные особенности психологии людей.
8. Понятие «малая группа» в социальной психологии.
9. Условные и реальные группы.
10. Проблема контактности и гомфотерности групп.
11. Принципы группового совместного действия.
12. Общность целей и интересов в группе.
13. Психология индивидуализма, корпоративности и коллективизма.
14. Психология антиобщественных групп.
15. Психологические характеристики группы как субъекта деятельности.

ГЛАВА VII. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ГРУППАХ

7.1. Феноменология межличностных отношений

Общественные отношения – отношения, возникающие между людьми в процессе общения, совместной практической и духовной деятельности. Это, прежде всего такие отношения, как производственные, политические, правовые, нравственные, религиозные, психологические и др. Психологические отношения между людьми принято подразделять на официальные и неофициальные в соответствии с той организацией, где они формируются. Различают также деловые и личные (или межличностные) отношения. Деловые отношения связаны с учебной или трудовой совместной деятельностью и определяются ею. Личные отношения могут быть оценочными (восхищение, популярность) и действенными (связанными с взаимодействием). Они обусловлены не столько объективными условиями, сколько субъективной потребностью в общении и удовлетворением этой потребности. В структуре взаимодействия и общения людей выделяют ряд составляющих компонентов: поведенческую, эмоциональную, когнитивную, регулятивную, информационную и др. К поведенческому компоненту относят результаты деятельности и поступки, мимику, жестикуляцию, пантомимику, локомоцию (перемещение в пространстве), речь. Эмоциональный компонент проявляется в разнообразных эмоциональных состояниях и может быть зафиксирован на уровне физиологической регистрации и субъективных отчетов, например, по наличию (интенсивности) положительных и отрицательных эмоций, конфликтности (внутриличностной, межличностной), эмоциональной чувствительности, удовлетворенности собой, партнером, работой и т. п. Когнитивный компонент включает в себя все психические процессы, связанные с познанием личностью ее окружения и самой себя. Частным случаем психологических отношений являются *межличностные* отношения,

которые охватывают значительный круг явлений и могут быть квалифицированы с учетом трех компонентов взаимодействия:
1) восприятия и понимания людьми друг друга;
2) межличностной привлекательности (притяжение и симпатия);
3) взаимовлияния и поведения (в том числе и ролевого). Рассмотрим межличностную привлекательность, проявляющуюся в симпатиях и притяжениях.

Симпатия – это эмоциональная положительная установка на субъект взаимодействия. Взаимная симпатия создает целостное внутригрупповое состояние удовлетворения.

Притяжение – одна из составляющих межличностной привлекательности, в основном связано с потребностью человека быть вместе с другим конкретным человеком. Притяжение часто сопряжено с переживаемой симпатией, которая является эмоциональным компонентом взаимодействия.

Симпатия и притяжение могут проявляться иногда независимо друг от друга. Межличностное притяжение (отталкивание), симпатии (антипатии) можно рассматривать как условие и результат совместимости (несовместимости) двух лиц в определенных условиях взаимодействия. Характер межличностного взаимодействия определяется типом ситуации и личностными особенностями его участников. Ситуации сотрудничества и соперничества предполагают разный характер действий и поведения человека в целом. Многочисленные исследования показывают, что личностное сходство (подобие) способствует взаимным симпатиям людей. В целом сходства (различия) двух взаимодействующих личностей определяются следующими основными факторами:

· социальным (социально-экономическим статусом, профессией, образованием);

· социально-психологическим (ценностными ориентациями, общностью целей и позиций, межличностным статусом и т. д.);

· психологическим (характером, стереотипом поведения);

· психофизиологическим (темпераментом, эмоциональностью, реактивностью организма).

Характер дружеских отношений имеет и половые различия: в мужской дружбе преимущественно реализуются предметно - деятельностные отношения, в женской – субъективно - эмоциональные.

Устойчивость взаимоотношений определяется не только совпадением ценностных ориентаций и других социальных и социально – психологических параметров, но и определенной координацией поведенческих актов более элементарного уровня (стереотипов поведения, характера, темперамента и т. п.). Темп, ритм, точность выполнения каждого поведенческого акта, направленного не только на выполнение предметных задач, но и на взаимодействие людей, всегда имеет значение для успешного функционирования как официальных, так и неофициальных групп. Направленность субъекта на внешний или внутренний мир (экстравертированность - интровертированность) является важной характеристикой, влияющей на межличностные отношения. В процессе углубления взаимодействия (за счет увеличения длительности и значимости совместной деятельности и общения) роль ведущих интересов и ценностных ориентаций усиливается. Для действенной дружбы важно не столько сходство периферийных интересов, сколько ценностно ориентированное единство. Механизм формирования межличностной привлекательности имеет специфику в зависимости от возраста и условий, в которых возникают отношения взаимной привязанности. Прежде чем испытать симпатию (антипатию), включиться в общение, человек сознательно или бессознательно познает другого человека, на основе чего может возникнуть взаимопонимание. Последнее обычно определяют как взаимное понимание и согласие. **Понимание** – способность осмысливать, постигать содержание высказывания, его значения, личностные помыслы партнера по взаимодействию. Это когнитивный процесс установления

связи между явлениями. Однако даже если мы хорошо понимаем друг друга, этого часто оказывается недостаточно для нашего функционирования как партнеров – необходимо еще и согласие. Если в понимании доминирует когнитивная составляющая, то во взаимном согласии – эмоциональная и поведенческая составляющие отношения. В межличностных отношениях согласие приводит к взаимной удовлетворенности партнеров друг другом. Процесс взаимопонимания может заканчиваться достаточно устойчивой межличностной привлекательностью. Наиболее важными параметрами взаимопонимания людей являются адекватность и идентификация.

Адекватность – это точность отражения одной личностью другой.

Идентификация представляет собой внутреннее отождествление, уподобление человека другому лицу (объекту). Идентификация в случае межличностных отношений завершается определением сходства (различия) между двумя личностями в сознании каждой из них в отдельности.

7.2. Восприятие человека человеком

Познание людьми друг друга происходит в общении. В наблюдаемом субъекте нам доступны для восприятия лишь внешние признаки, среди которых наиболее информативными являются внешний облик и поведение – совершаемые действия и экспрессивные реакции. Воспринимая эти качества, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения (часто бессознательно) о внутренних психологических качествах партнера по общению. Сумма свойств, приписанных наблюдаемому, дает человеку возможность сформировать определенное отношение к нему (это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и находится в пределах континуума «нравится – не нравится»). Перечисленные выше феномены относят к социальной перцепции. Социальную перцепцию определяют как восприятие и

соотнесение внешних признаков человека с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков. В ней обязательно присутствует оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» внутренний мир человека, пытаемся понять его и выработать собственное эмоциональное отношение к воспринятому. В целом в ходе социальной перцепции осуществляется: эмоциональная оценка другого, попытка понять причины его поступков и прогнозировать его поведение, построение собственной стратегии поведения.

Выделяют четыре основные функции социальной перцепции:

· познание себя;

· познание партнера по общению;

· организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;

· установление эмоциональных отношений.

Представление о другом человеке зависит от уровня развития собственного самосознания, представления о собственном «Я» (Я-концепция).

Осознание себя через другого имеет две стороны – идентификацию (уподобление себя другому) и рефлексию (осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению). Исследования в области межличностной перцепции ориентируются на изучение содержательной (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств и т. п.) и процессуальной (анализ механизмов и эффектов восприятия) составляющих. В первом случае исследуются приписывания (атрибуции) друг другу различных черт, причин поведения (каузальная атрибуция) партнеров по общению, роль установки при формировании первого впечатления и т. п. Во втором – различные эффекты, возникающие при восприятии людьми друг друга, например, эффект ореола, проекции, средней ошибки и т. п. Другими словами, выделяют два главных аспекта

изучения процесса межличностной перцепции. Один связан с исследованием психологических и социальных особенностей субъекта и объекта восприятия, а другой – с анализом механизмов и эффектов межличностного отражения. В восприятии и оценке людьми друг друга зафиксированы индивидуальные, половые, возрастные, профессиональные и полоролевые различия. Так выявлено, что дети учатся сначала распознавать экспрессию по мимике, затем им становится доступным анализ выражения эмоций посредством жестов. В целом дети больше, чем взрослые, ориентированы на восприятие внешности. Иными словами внутренние психологические и социальные установки субъекта восприятия как бы «запускают» определенную схему социальной перцепции. Изучение перцепции показывает, что можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу.

К механизмам межличностной перцепции относят механизмы:

1) познания и понимания людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция);

2) познания самого себя (рефлексия) в процессе общения;

3) прогнозирования поведения партнера по общению (каузальная атрибуция).

Остановимся подробнее на каузальной атрибуции (другие механизмы подробно рассмотрены далее).

Каузальная атрибуция – механизм интерпретации поступков и чувств другого человека (стремление к выяснению причин поведения субъекта). Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т. е. привычные объяснения чужого поведения:

· люди с *личной атрибуцией* в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

· в случае пристрастия к *обстоятельственной атрибуции* люди склонны, прежде всего, винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

· при *стимульной атрибуции* человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем.

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлены различные закономерности. Например, причину успеха люди чаще всего приписывают себе, а неудачу – обстоятельствам. Характер приписывания зависит также от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в зависимости от того, был человек участником (соучастником) или наблюдателем ситуации. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося испытуемые склонны переходить от обстоятельственной и стимульной атрибуции к личностной (т. е. искать причину случившегося в осознанных действиях личности). Важной сферой исследования социальной перцепции является изучение процесса формирования первого впечатления о другом человеке. Известны три наиболее типичные схемы формирования первого впечатления о человеке. Каждая схема «запускается» определенным фактором, присутствующим в ситуации знакомства. Выделяют факторы превосходства, привлекательности партнера и отношения к наблюдателю.

Фактор превосходства запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров. Суть происходящего заключается в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им гораздо выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка.

Фактор привлекательности обеспечивает реализацию схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка, допускаемая в данном случае, состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам.

Фактор отношения к наблюдателю регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю. Ошибка восприятия в данном случае состоит в том, что людей, которые хорошо к нам относятся или разделяют важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям.

На восприятие других людей большое влияние оказывает процесс стереотипизации. Под *социальным стереотипом* понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы. Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека.

7.3. Межличностная аттракция

Почему нас привлекают одни люди и не привлекают другие? Одни исследователи говорят о том, что личностные атрибуты, такие как заботливость, честность, чувство юмора и т. д., рассматриваются отдельно от материальных атрибутов и являются более значимыми, чем последние. Другие считают, что нас привлекают люди с установками, похожими на наши. И эта точка зрения не является бесспорной. Третьи полагают, что нас привлекают люди с традиционными гендерно типичными характеристиками (экспрессивные качества у женщин и инструментальные качества у мужчин), но и эта гипотеза тоже оспаривается.

Аттракция – это привлекательность, влечение одного человека к другому, сопровождающееся положительными эмоциями.

На сегодняшний день разработано, по крайней мере, четыре теоретические модели межличностной аттракции:

· *гипотеза о сходстве*: согласно этой точке зрения, нас привлекают люди, взгляды которых похожи на наши собственные;

· *гипотеза об идеальном партнере*: согласно этой модели, нас привлекают люди, которым присущи определенные черты, такие как доброта, честность и др. Кажется, будто у нас имеется мысленный образ идеального партнера, и мы сравниваем предполагаемых партнеров с этим идеалом.

Наиболее привлекательными кажутся те, которые больше всего похожи на идеал;

· *гипотеза об отталкивании*: согласно этой точке зрения, нам не нравятся люди, непохожие на нас. Таким образом, мы склонны избегать людей, чьи установки отличаются от наших, или активно выражать неприязнь к ним;

· *гипотеза об оптимальных различиях*: согласно этой теории, мы находим более привлекательными тех людей, которые слегка, но не полностью отличаются от нас самих. Таким образом, нам нравятся новизна и несходство, но при условии, что различия не слишком велики. Ф. Крюгер и Каспи обнаружили факты, которые в какой-то степени подтверждают справедливость некоторых из этих гипотез. Респонденты женщины заполняли опросник, предназначенный для оценки темперамента, а затем их просили высказать свое мнение о пяти гипотетических мужчинах, личностные характеристики которых коррелировали с личностными характеристиками респонденток. Коэффициенты корреляции были +1,0, +0,5, 0, –0,5 и –1,0. Полученные результаты подтверждают справедливость гипотез о сходстве и отталкивании: респонденткам нравились мужчины, наиболее похожие на них самих, и не нравились наиболее непохожие. Кроме того, респондентки были склонны считать наиболее приятными и интересными тех партнеров-

мужчин, которые были более общительными, более активными и менее эмоциональными. Фелмли продолжила исследования в этом направлении и недавно показала, что те характеристики, которые мы считаем значимыми при выборе партнера для встреч, очень часто в дальнейшем становятся причиной разрыва отношений с этим же человеком. Она называет этот феномен «*роковым влечением*». Характеристики людей, вызывающих роковое влечение, можно сгруппировать следующим образом: партнеров описывают как веселых, заботливых, умных, с определенными физическими качествами, и интересных, необычных людей. Ниже приводится краткая сводка данных, основанных на ответах людей, которые недавно разорвали близкие отношения (из статьи Фелмли):
· *веселость*: сначала вас привлекает какой-то человек, потому что ему «все до лампочки». Впоследствии вам начинает казаться, что вашему партнеру недостает зрелости;

· *заботливость*: сначала вас привлекает какой-то человек, потому что вам кажется, что вы его «интересуете», но потом выясняется, что он (она) «ревнив и считает вас своей собственностью»;

· *ум*: сначала вы считаете человека «умным и уверенным в себе» и только потом замечаете, что он самовлюбленный эгоист;

· *физические качества*: вас привлекают физические качества человека, но потом вы обнаруживаете, что ваши отношения имеют «лишь физическую основу»;

· *необычность*: человек сначала кажется «чудаком» (в положительном смысле этого слова), но потом вы начинаете считать его «полоумным». Эти данные показывают, что впоследствии мы по-новому интерпретируем личностные черты своих романтических партнеров. Фелмли объясняет: «Роковое влечение можно рассматривать как следствие изменения смысла релевантного атрибута партнера ... такое толкование этого понятия подразумевает, что распад романтических отношений может быть обусловлен не столько самими изменениями, происшедшими с одним из

партнеров, сколько изменениями в интерпретации качеств этого партнера другим партнером».

7.4. Межличностные отношения в групповом процессе

В межличностных отношениях применительно к групповому процессу можно выделить три основных аспекта: межличностное восприятие, совместимость и конфликтность. Межличностное восприятие затрагивает такую область социально-перцептивной проблематики, как феномен каузальной атрибуции (приписывание причин поведения). На это восприятие оказывает влияние фактор межгруппового взаимодействия (имеется в виду социальный план жизнедеятельности группы).

Межличностная совместимость – аспект анализа отношений, складывающихся между членами группы, главным образом в «пространстве» парного взаимодействия. Эта совместимость рассматривается преимущественно как диадный феномен и предполагает наличие удовлетворения членами диады потребностей и поведенческих проявлений друг друга.

Группа функционирует в конкретной физической среде, которая представлена рядом характеристик, таких как территориальность, личностное пространство, пространственное расположение участников группы. Нас интересует **личностное пространство**, т. е. такое пространство, которое представляет собой непосредственное окружение личности, вторжение в которое вызывает состояние дискомфорта.

Межличностная дистанция устанавливается непроизвольно и неодинаково в разных культурах. Для западных стран указанные зоны определяются различными средними размерами (по данным исследований Е. Т. Холла) и зависят от степени близости отношений между людьми:

1. *Интимная дистанция* варьируется от прямого физического контакта до 20 см от тела партнера;

2. *Личностная дистанция* находится в пределах от 45 см до 1,2 м;

3. *Социальная дистанция* варьируется от 1,2 до 3,5 м; при этом возможность физического прикосновения заменяется голосовым контактом;

4. *«Публичная дистанция»* – более 3,5 м. Она устанавливается на публичных собраниях, в суде и т. д.

В отличие от других видов территориальности личное пространство не имеет непосредственной связи с физической средой, а связано лишь с телом субъекта. Границы такого пространства строго не фиксированы и зависят от состояния субъекта и его отношений с другими людьми. Изучение личностного пространства недостаточно для характеристики пространственного поведения участников группы. Большинство исследований такого поведения посвящено изучению *пространственного* расположения членов группы, которое влияет на развитие интрагруппового взаимодействия. Так, в дискуссионной группе участники чаще обмениваются информацией с партнерами, сидящими напротив них, чем с соседями. Подобное не наблюдается в группах с авторитарным руководителем, жестко контролирующим обмен информацией. Групповые дискуссии лучше проводить за большим круглым столом.

7.5. Антиципирование в системе межличностных отношений

Антиципация – предвосхищение, предугадывание событий; заранее составленное представление о чем-либо.

Умение прогнозировать взаимные отношения в группе создает основу для наиболее быстрой и безболезненной адаптации молодого специалиста на производстве. Известно, что вуз готовит преимущественно к профессиональной деятельности. Что же касается обучения навыкам социальной адаптации на производстве, то этому уделяется недостаточно внимания. В настоящее время появилось много (преимущественно переводных) источников, из которых можно почерпнуть сведения о том, как легче и проще приспособиться к новой среде. Поскольку литература

эта разрозненна и не каждому доступна, авторы настоящего учебного пособия предлагают некоторую квинтэссенцию из советов, правил, рекомендаций по этому вопросу. Необходимость изучения предвидения в системе межличностного общения связана с рядом трудностей, обусловленных объективными обстоятельствами. Известно, что личность человека неповторима в силу ее специфических биологических задатков, своеобразного жизненного опыта, социального окружения. Решения и поступки каждого человека не могут, поэтому предсказываться сколько-нибудь точно на основе лишь общих закономерностей. Необходимо изучение особых и частных условий формирования и развития данной личности, ее социального положения, влияния микросреды, типа нервной системы и т. д., что позволяет определить ее ценностные ориентации, характер психических реакций, и на этой основе дать прогноз ее решения и поведения в той или иной обстановке.

В любом взаимодействии существует много возможных вариантов поведения, обусловливаемых непредсказуемостью в абсолютном выражении реакций индивида, определяемых, в свою очередь, многими факторами его личной жизни, предшествующим опытом, специфическим состоянием на данный момент, отношением к воспринимаемому субъекту. «Зная психологические свойства индивида, – пишет И. С. Кон, – нельзя с уверенностью предсказать, как он поступит в какой-то конкретной ситуации (это зависит от множества причин, лежащих вне его индивидуальности), но такое знание эффективно для объяснения и предсказания специфического поведения людей данного типа или поведения данного индивида в более или менее длительной перспективе». При этом прогнозирование всегда будет вероятностным по своему характеру.

Много вариантность предвидения и прогнозирования индивидуальных поступков обусловлена тем, что общественные процессы на любом уровне организации настолько подвижны, настолько быстро

меняются, что любая информация не дает исчерпывающего знания о данной ситуации и никакой прошлый опыт не дает возможности однозначно предвидеть будущее.

Типичными и для социальных процессов являются условия неопределенности, когда состояние системы или среды либо неизвестно, либо недостаточно известно. Поскольку диапазон информационного обеспечения может колебаться от почти полного отсутствия до почти исчерпывающего, велик и диапазон неопределенности – от почти однозначного до практически бесконечного количества альтернатив. Однако, как показывает опыт и экспериментальные исследования, существует диалектическая взаимосвязь между уровнем развития и организации системы и вероятность предвидения ее развития в перспективе. Чем богаче, содержательнее и одновременно организованнее группа и входящие в нее индивиды, тем выше вероятность предвидения, тем оптимальнее его реализация.

Как известно, высшей формой сплоченности и организованности человеческих отношений является коллективизм. Коллективистские отношения создают условия для наиболее полного развития потенциальных способностей индивида, формируют наиболее благоприятную атмосферу для взаимопрогнозирования и на этой основе оптимизируют взаимопонимание между людьми, компенсируя тем самым издержки и противоречия урбанизированной системы отношений. Очевидно, что взаимодействие людей без достаточного уровня взаимопонимания невозможно. Отсюда актуализируется потребность разработки вопросов, касающихся психологической сущности планов и структуры поведения, взаимодействия прогнозов деятельности в условиях социальной микросреды.

Возникновение взаимопонимания зависит от того, насколько люди правильно воспринимают и оценивают друг друга и прежде всего от точности, достоверности складывающегося у каждого впечатления о

партнере. Очень важно, как будут расшифрованы намерения другого, насколько созвучными покажутся его интересы, мысли, чувства. Однако мало создать взаимопонимание, его надо поддерживать. А для этого нужна добрая воля, которая проявляется как в настойчивости, так и в терпимости, а также умении сдержаться, уступить.

Прогнозируя взаимодействие между людьми в группе, необходимо, прежде всего, учитывать противоречивость развития современных общественных процессов, проявляющуюся в единстве двух противоположных начал. С одной стороны, общее возрастание духовного потенциала людей, повышение уровня образованности и интеллектуального развития дают возможность активнее и ярче проявлять свою индивидуальность, что, в конечном счете, ведет к актуализации потребности в самоутверждении и росту личностных притязаний. Возрастает потребность в максимальном раскрытии потенциальных возможностей человека, в культивировании его неповторимости, творческой активности, душевного богатства.

С другой стороны, объективные процессы, тенденции общественной жизни заключают в себе существенные негативные моменты и противоречия. Здесь мы имеем в виду тенденцию изменения структуры общения в условиях урбанизации и общего наращивания темпов, ритмов и уровня напряженности психической деятельности человека. В условиях урбанизированной среды количественное увеличение контактов и отношений ведет к снижению их качества: контакты в массе своей становятся неразвернутыми, фрагментарными, общение приобретает преимущественно статусно - ролевой характер, что, в конечном счете, ведет к снижению уровня взаимопонимания.

Важным фактором также оказывается общая тенденция формализации отношений, усиление роли организационно-технологических рамок деятельности, что довольно часто приводит к неоправданному вмешательству в область внутренней автономии личности, в интимную

сферу личностной регуляции. Вышеназванное снижает уровень предвидения в нравственной сфере регуляции. Возникает ситуация, при которой со стороны различных социальных институтов попытка управления нравственностью приобретает характер жесткого долженствования, а на уровне обыденного сознания, в условиях житейской практики нравственная регуляция отягощается ханжеством, стремлением к морализаторству, следствием чего является упрощенное деление людей на добрых и злых, спецификация их качеств в зависимости от того, к какой «рубрике» они относятся: «мы» или «они».

В таком контексте отношений резко снижается вероятность предвидения возможных форм деятельности и взаимопонимания, так как здесь практически совершенно исчезает индивидуально - личностное начало. Усредненность и обезличенность снижают способность критического отношения индивида к обстоятельствам своей жизни и своим личностным качествам и гипертрофированию негативных моментов поведения и деятельности других людей. Объективно развивающиеся процессы общественной жизни актуализируют потребность в поиске факторов, компенсирующих явления обезличенной оценки людьми друг друга с функционально-ролевой точки зрения, которая в своем крайнем выражении нивелирует все многообразие индивидуально-личностных начал и уникальность каждого человека.

В жизнедеятельности человека невозможно найти такие ситуации, в которых антиципация не играла бы существенной роли. Универсальность этого феномена связана с тем, что для человека наиболее типичным является не только отражение настоящего, не только сохранение прошлого, но и активное овладение перспективой. Уже в начале любой деятельности у человека имеется мысленная модель тех или иных ожидаемых результатов. В этой связи антиципирование может распространяться на разные стороны жизнедеятельности субъекта, что в равной мере может касаться как будущих изменений окружающей

человека обстановки, так и изменений его социального положения, тех или иных норм поведения, самоконтроля и контроля за своими действиями и действиями других людей.

Структура антиципации сложна. Она включает в себя моменты прогнозирования, предвидения, предвосхищения, предсказания, предчувствования как собственных возможностей, так и реакций других людей на слова, поступки, интонации и т. д.

Антиципирование существенно специализируется в зависимости от типа отношений. В системе производственной деятельности, требующей высокой дисциплины и подчиненности общему распорядку (где доминирующую роль играют отношения ответственной, функционально-ролевой взаимозависимости и отношения руководства и исполнения, носящие преимущественно институциональный характер, а не эмоционально-личностный), антиципация осуществляется в форме предвидения и прогнозирования главным образом на рационально-логическом уровне.

В системе межличностных отношений неинституционального характера антиципирование носит иной характер. Здесь важную роль играют предчувствия, интуиция, эмоциональная сторона отражения. Этот тип антиципирования присущ главным образом отношениям во вне производственных сферах: в досуговой, игровой, семейно-бытовой и иной не столь жестко ориентированной активности.

Различия эти не абсолютны. Феномены предвидения, прогнозирования, интуитивного предвосхищения взаимодействуют на разных уровнях отношений, лишь относительно специализируясь в той или иной связи.

7.6. Антиципирование в системе «руководитель – подчиненный»

Особую актуальность и практическую значимость проблема антиципации приобрела в функционировании системы «руководитель –

подчиненный» в условиях трудового коллектива. В основе взаимоотношений «руководитель – подчиненный» лежит парный субординационный контакт, сущность которого состоит в том, что один обладает правом отдавать приказы и распоряжения, а другой обязан их выполнять. Эффективность деятельности данной системы очень сильно зависит от того, как эта деятельность прогнозируется. Прежде всего, важна такая объективная заданность ситуации, которая делала бы антиципирование наиболее вероятным. Отдавая распоряжения, руководитель должен соотнести объем требований с реальными возможностями исполнителей. Типичной ошибкой руководителей является недостаточное предвидение и учет слагаемых успеха деятельности. Подчиненные должны быть четко информированы о предполагаемом действии, его условиях и ситуациях.

Поскольку связь руководителя и подчинённых является разновидностью коммуникации, здесь важно встречное движение: понимание прогноза руководителя подчиненными, его соотнесение с индивидуально-личностной мотивацией, принятие его в качестве личного интереса. Поэтому система прогнозирования отношения руководителя и подчиненных есть единство взаимопрогнозирования.

В системе деловых контактов важна четкость функционально-ролевой структуры и субординации отношений. Это дает возможность руководителю предвидеть с известной степенью вероятности возможные реакции подчиненных, а также возможные варианты реализации поставленных задач. Однако важно помнить, что человеческие отношения не исчерпываются функционально-ролевой системой. Они всегда дополняются эмоционально-личностными, которые являются преобладающими во внепроизводственной сфере и играют здесь существенную роль. В реальном процессе общаются и взаимодействуют не среднестатистические функционеры, а живые конкретные уникальные личности, обладающие огромными скрытыми резервами психической

активности. Когда эти данные не развертываются в коллективе, появляются суррогатные подмены деловых отношений личностными, корпоративными, налаживанием личных контактов на нездоровой основе. Учет индивидуальных особенностей людей особенно важен, как отмечалось выше, в условиях наращивания духовного потенциала и соответствующих ему личностных притязаний индивида, а также возрастания удельного веса фактора неопределенности в управленческой деятельности. Поток информации, необходимость ее переработки для выбора правильного решения, прогноза последующей деятельности подчас превышают возможности одного человека. Так, по данным, которые приводит А. С. Ахиезер, получаемая мастером, начальником цеха информация примерно в 4–5 раз превышает нормальную способность человека воспринимать и перерабатывать ее. «В таких условиях реальным способом защиты руководителя от психической перегрузки, – пишет Б. Д. Парыгин, – является социально-психологический механизм стереотипного восприятия информации». Однако этот механизм, будучи перенесенным на межличностные отношения, порождает негативные последствия: переоценку чисто административных методов работы, обезличенность институциональной структуры, снижение роли человеческого фактора. Все это ограничивает возможности взаимопрогнозирования и снижает уровень взаимопонимания между людьми в системе непосредственных контактов. Выходом из противоречия являются привнесение в функционально ролевые, институционально-деловые отношения эмоционально-личностного дополнения и окраски, а также демократизация системы управления, привлечение все большего количества членов коллектива к организаторско управленческой деятельности. В целом эффективность деятельности подчиненных во многом зависит от того, насколько руководитель обладает способностью предвосхищать вероятные формы их поведения на основе знания человеческой психологии и правильной оценки конкретных ситуаций.

Типичной ситуацией в системе деловых отношений является разрыв между уровнем притязаний на более полное самовыражение личности в коллективе и связанной с ожиданием (предвидением) соответствующей оценки степенью реализации этих притязаний. Причинами возникновения таковых ситуаций являются: во-первых, недостаточный учет потенциальных возможностей подчиненных в антиципаторской деятельности руководителя; во-вторых, недостаточная реализация творческого самовыражения личности как неповторимой индивидуальности. Предвидение хода социальных процессов, как правило, не является одноразовым актом. В различных сферах общественной жизни наблюдается циклическое повторение процессов, поэтому сознательное управление их развитием требует на каждом этапе планирования вновь и вновь прогнозировать последующие циклы воспроизводства материальных и духовных ценностей. Та же закономерность просматривается и в системе предвидения межличностных отношений. Однако в силу подвижности, текучести ситуаций в живом общении, требуется постоянная корреляция и уточнение прогнозов. Кроме того, вероятность более или менее точного прогнозирования в системе межличностного общения зависит, как уже отмечалось выше, от стабильности отношений и уровня развития коллективизма. Неопределённость прогнозов повышается в условиях конфликтов, неразберихи, анархии. Усиливающийся отрицательно-эмоциональный фон контактов снижает возможность оптимального выбора действий и сколько-нибудь точного предвидения последующего хода событий. Будучи основанным на жизненном опыте, прогнозирование действий и поступков включает в себя прогнозы разной степени вероятности, осознанности, степени реальности воплощения в жизнь и т. д. Более вероятные прогнозы осознаются яснее, они детальнее разработаны в сознании. Представление о каждом из них включает в себя и необходимую ответную реакцию человека. С какой-то степенью вероятности допускается также возможность непредвиденного развития событий.

Возникают ситуации, когда мнение формируется прежде, чем станут известными все необходимые факторы, а также будут изучены внутренние мотивы и особенности поведения данного человека.

Невозможность сформировать прогноз или его слишком большая неопределенность нередко ведут к дезорганизации всего поведения, к психологической дестабилизации человека как системы. Лучшим средством преодоления неопределенности служит восполнение недостающей информации – случайное или в результате сознательного поиска. Однако в потоке жизни сознательный поиск и дополнение информации осуществляются далеко не всегда, вследствие усиления тенденций к фрагментарности, обезличенности в общении, нервно-эмоциональным перегрузкам в урбанизированной системе отношений. В результате возникает глубоко противоречивая ситуация.

Ограниченность информации неизбежна потому, что опыт каждого достаточно ограничен по сравнению со всем многообразием встречаемых на его жизненном пути людей с их неповторимым миром и характером. На уровне обыденного сознания реконструкция внутреннего мира другого человека осуществляется посредством уподобления или идентификации. Данный механизм позволяет оперативно удовлетворять потребность в относительном понимании других. Однако образ другого может быть существенно искажен вследствие субъективности подхода и усредненно-обезличенного восприятия. Возникающая на этой основе иллюзия объективности часто подкрепляется догматичностью, формализмом оценок, что, в конечном счете, ведет к углублению психологических барьеров на пути к взаимопониманию.

В результате снижается общественная и трудовая активность, нарушаются коллективистские начала в человеческих отношениях. Антиципаторская деятельность в системе межличностных непосредственных контактов взаимосвязана с подсознательными механизмами психологической защиты и самоутверждения. Известно, что

психика человека на подсознательном уровне обладает способностью вытеснять вредную, фрустрирующую информацию и накапливать положительно-эмоциональные переживания. Вытеснение в данном случае носит неосознанный характер, оно означает подавление, исключение из сознания импульса, вызывающего напряжение и тревогу. Более того, названный механизм подкрепляется психологической проекцией – попыткой бессознательно избавиться от негативных качеств, приписав их другому лицу. В результате в сознании людей формируется несколько завышенная самооценка, и на этой основе осуществляется само прогнозирование по завышенной шкале. Это происходит потому, что негативная информация дестабилизирует состояние человека как системы. Стремясь к устойчивости и внутреннему равновесию, психика на подсознательном уровне подавляет и вытесняет негативную информацию и, напротив, концентрирует положительно - эмоциональные переживания. С другой стороны, потребность в самоутверждении также на бессознательном уровне подчас приводит к гипертрофированию негативных черт у других людей. Типичным примером тому являются национальные и расовые предубеждения: ненавидимой этнической группе приписывается собственные неосознанные отрицательные черты.

Разумеется, роль названных подсознательных механизмов не абсолютна, значение их в само прогнозировании вариативно и зависит как от индивидуальных различий психологического характера, так и от уровня культуры, степени развитости социальных качеств личности. Тем не менее, не учитывать их нельзя, так как они оказывают существенное воздействие на прогнозы и выбор деятельности личности относительно другой личности в условиях непосредственных контактов.

Прогнозируя собственную деятельность, человек порой исходит не только из объективных обстоятельств, но и из системы самооценок, которые не всегда объективны, так как, как правило, немного смещаются в плоскость завышения. Прогнозирование поступков другого иногда

осуществляется на основе подсознательного проецирования на оцениваемого собственных негативных качеств, что также искажает реальную картину и ведет, в конечном счете, к снижению взаимопонимания.

Вышеназванное актуализирует проблему общего повышения культуры людей, формирования высоких нравственных и духовных качеств и в целом коллективистских форм отношений во всех первичных подразделениях социальной микроструктуры. Прогнозы личностного поведения в коллективе во многом зависят от типа ориентации людей: коллективистского или индивидуалистического. Эта ориентация отчетливо проявляется в ситуациях, требующих морального выбора.

Индивидуалистическая психология ставит вопрос о моральном выборе альтернативно: человек руководствуется либо внутренними моральными принципами, либо логикой ситуации. Однако абстрактное морализирование конструктивного ответа на этот вопрос не дает. Человек всегда находится в конкретных ситуациях, и прогноз в системе морального выбора всегда включает в себя элемент «самости», собственного отношения к ситуации.

Коллективистская психология основана на принципах ответственной зависимости. Человек-коллективист, способный понять и учесть интересы других людей, в соответствии с этим прогнозирует свою деятельность и выбирает варианты поступков. При этом для него важно предвидение последствий поступка не только для формирования благоприятных отношений, но и для своего образа «Я».

Коллективизм предполагает всестороннюю взаимопомощь. Общий контекст коллективистских отношений в обществе порождает ориентации и выбор поступков, которые являются ценностью, как для коллектива, так и для личности и в основе своей заключают глубокие возможности для взаимопонимания. Известно, что личностные качества человека не представляют собой законченную данность: они всегда есть процесс

развития и совершенствования. Взаимопонимание и взаимопрогнозирование зависят от общей направленности ценностных установок коллектива на тип личности. Коллективистские отношения в принципе ориентированы на культивирование в человеке качеств субъекта, творца, человека, способного выйти за пределы ситуативно и нормативно требуемого в область повышенного риска, в сферу «сверхнормативной», «над ситуативной» активности. Разумеется, система реальных отношений в конкретных подразделениях социальной микроструктуры далеко не всегда носит подлинно коллективистский характер.

В условиях подлинной коллективности, где выработаны отношения ответственной зависимости, осуществляется наиболее глубокое взаимодействие личности и коллектива, наиболее разностороннее развитие личности при ее максимальной индивидуализации. Именно в этих условиях создается реальная возможность оптимального взаимопрогнозирования, взаимодополнения людьми друг друга, возрастает ценность уникальности личности, формируется внутреннее богатство личности, снимающее во многом дефицит информации о другом. Взаимопонимание, оптимальное взаимопрогнозирование и благоприятная психологическая атмосфера – явления, выражающие сущность коллективистских отношений. Чем выше уровень взаимопонимания, тем благоприятнее психологическая атмосфера, тем комфортнее общее психологическое состояние людей. И поскольку благоприятная психологическая атмосфера связана с гаммой положительно-эмоциональных состояний, это неизбежно усиливает взаимопонимание, повышает возможность однозначно предвидеть поведение коллег в тех или иных ситуациях. В конечном счете такая тенденция отношений создает стабильное состояние, в котором люди чувствуют себя твердо, уверенно, защищенно и смело смотрят в завтрашний день.

7.7. Понятие конфликта

Процесс функционирования любого общества состоит из конфликтов и консенсусов, согласия и противоборства между субъектами социального взаимодействия. Конфликты объективно неизбежны в любой социальной структуре, так как они являются необходимым условием общественного развития. Структура общества с ее жесткой дифференциацией различных классов, социальных слоев, групп и отдельных индивидов представляет собой неиссякаемый источник конфликтов.

Конфликт – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Возможность конфликтов заложена в существе самой человеческой жизни. Причины конфликтов коренятся в аномалиях общественной жизни и несовершенстве самого человека. Среди причин, порождающих конфликты, следует назвать, прежде всего, социально-экономические, политические и нравственные. Они являются питательной средой для возникновения различного рода конфликтов. На возникновение конфликтов оказывают влияние психофизиологические и физические особенности людей. Конфликт является плодоносной почвой для возникновения социальных изменений, при их помощи удается примирить законные интересы людей, сплачивать группу.

Кроме названных причин конфликтов необходимо обозначить также:

· *социально-демографические*, отражающие различия в установках и мотивах людей, обусловленные их полом, возрастом, принадлежностью к этническим группам и др.;

· *социально-психологические*, отражающие особенности взаимоотношений между людьми в социальных группах: лидерство, групповые мотивы, коллективные мнения, настроения и др.;

· *индивидуально-психологические*, отражающие индивидуальные особенности людей (способности, темперамент, характер, мотивы).

Конфликт, как правило, возникает на основе противоположно направленных интересов взаимодействующих людей. Это противоборство субъектов социального взаимодействия, которое характеризуется нанесением взаимного ущерба (морального, материального, физического, психологического). Конфликт, как и всякое социально-психологическое явление, имеет определенную структуру, элементами которой являются:

· *стороны конфликта*, т. е. субъекты социального взаимодействия;

· *предмет конфликта* – то, из-за чего возникает конфликт;

· *образ конфликтной ситуации* как отображение предмета конфликта в сознании субъектов конфликтного взаимодействия;

· *мотивы конфликта* – это внутренние побудительные силы, подталкивающие субъектов социального взаимодействия к конфликту;

· *позиции конфликтующих сторон* – то, о чем они заявляют друг другу в ходе конфликта.

7.8. Классификация конфликтов

В настоящее время существуют разнообразные классификации конфликтов. С практической точки зрения целесообразно рассматривать конфликты по составу субъектов социального взаимодействия. В связи с этим мы выделяем пять основных типов конфликтов:

· **внутриличностный конфликт** – это конфликт внутри психического мира личности, представляющий собой столкновение ее противоположно направленных мотивов. Участниками являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т. п. Основные психологические концепции внутриличностных конфликтов разрабатывали З. Фрейд, А. Адлер, К. Юнг, Э. Фромм, Э. Эриксон, К. Левин;

· **межличностный конфликт** можно рассматривать как столкновение личностей в процессе их взаимодействия. Межличностные конфликты

возникают как между впервые встретившимися, так и между постоянно общающимися людьми. Чаще всего проявляется в борьбе руководителей за ресурсы, капитал или рабочую силу. Этот вид конфликта может также проявляться в столкновении различных типов характера, темперамента;

· **межгрупповые конфликты** – конфликты, в которых противоборствующими сторонами выступают группы (малые, средние). В их основе лежат столкновения противоположно направленных групповых мотивов;

· **конфликт между личностью и группой** – конфликт, в основе которого лежат специфические особенности личности, не совпадающие с доминирующим направлением ценностных ориентаций группы;

· **конфликты в больших социальных группах** – это конфликты, которые возникают в различных сферах общества (политической, экономической, духовной и др.) и в которых задействованы интересы, взгляды, ценности различных субъектов социального взаимодействия (государства, нации, партии и т. д.). Кроме того, некоторые авторы (Емельянов, Кармина и др.) классифицируют конфликты и по другим признакам: по сфере проявления (экономические, идеологические, семейно-бытовые и др.); по степени длительности и напряженности (бурные, острые, вялотекущие, быстротекущие); по социальным последствиям (конструктивные и деструктивные) и т. д.

7.9. Стадии и фазы конфликта

Основные стадии конфликта:

· *предконфликтная стадия* характеризуется ростом противоречий и напряженности в отношениях между субъектами социального взаимодействия. Иногда данная стадия может завершиться благополучно под воздействием внешнего фактора;

· **инцидент** – это пусковой механизм столкновения сторон. Инцидент выступает как завязка конфликта, может возникать случайно, а может быть спровоцирован;

· *стадия развития*, или *эскалация*, конфликта характеризуется тем, что стороны социального взаимодействия осознали конфликтную ситуацию и вступили в открытое противоборство (в виде заявлений, предупреждений и т.д.);

· *стадия кульминации* характеризуется тем, что обе или одна сторона получает ущерб, терпит поражение, вследствие чего вынуждена отступить;

· *стадия завершения конфликта*. В зависимости от целей, содержания конфликта последний завершается ценой выхода из конфликта;

· *постконфликтная стадия*. Завершение противоборства сторон не всегда означает, что конфликт полностью разрешен.

Степень удовлетворенности или неудовлетворенности сторон заключенными договоренностями во многом будет зависеть от следующих факторов:

· насколько велики потери сторон (экономические, материальные, людские, территориальные и др.);

· насколько велика степень ущемленности чувства собственного достоинства той или иной стороны;

· какими методами и способами велась борьба;

· насколько удалось в ходе конфликта и последующих переговоров достичь преследуемой цели;

· какова реакция окружающей социальной среды на итоги конфликта

Таблица-1

Последствия конфликтных ситуаций

Позитивные	Негативные
Разрядка напряженности между конфликтующими сторонами	Большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте
Получение новой информации об	Увольнение сотрудников, снижение

оппоненте	дисциплины, ухудшение социально психологического климата в коллективе
Сплочение коллектива организации при противоборстве с внешним врагом	Представление о побежденных группах как о врагах
Снятие синдрома покорности у подчиненных	Снижение степени сотрудничества между частью коллектива
Диагностика возможностей оппонента	Сложное восстановление деловых отношений («шлейф конфликта»)

Стадии конфликта непосредственно связаны с его фазами и отражают динамику конфликта с точки зрения реальных возможностей его разрешения.

Основными фазами конфликта являются:

1) начальная фаза (92 %);

2) фаза подъема (46 %);

3) пик конфликта (5 %);

4) фаза спада (20 %).

Здесь в процентах указана возможность разрешения конфликта, в зависимости от стадии последнего. Конфликты имеют как позитивные, так и негативные (преимущественно) последствия.

7.10. Управление конфликтами

В соответствии с современной точкой зрения на конфликт, однозначно негативное отношение к явлениям конфликта и стремление избежать их считаются неправомерными. Вместе с тем, очевидно, что конфликты могут оказывать деструктивное влияние на человеческие отношения. А потому признается необходимость их регулирования.

Фундаментальная идея современного подхода к управлению конфликтами в разных формулировках сводится к тому, что конфликт может быть управляем, причем управляем таким образом, что его исход будет иметь конструктивный характер.

Управление конфликтами включает:

1. *Прогнозирование конфликтов*. Способом прогнозирования конфликтов является изучение объективных и субъективных условий и факторов взаимодействия между людьми, а также их индивидуально-психологических особенностей. В коллективе такими условиями и факторами могут быть:

- стиль управления, уровень социальной напряженности, социально-психологический климат, лидерство и другие социально-психологические явления;

2. *Предупреждение или стимулирование*. Учитывая особую значимость предупредительных мер в конфликтных ситуациях, необходимо остановиться, прежде всего, на анализе возможных моделей поведения в такой обстановке.

В практике сформировался достаточно обширный набор рекомендаций по управлению конфликтами, а также перечень советов и указаний по самоорганизации в конфликтном взаимодействии. **Предупреждение конфликта** – это вид деятельности субъекта управления, направленный на недопущение возникновения конфликта. Предупреждение конфликтов основывается на их прогнозировании. В этом случае на основе полученной информации о причинах зреющего нежелательного конфликта предпринимается активная деятельность по нейтрализации действия всего комплекса детерминирующих его факторов. Это так называемая *вынужденная форма предупреждения конфликта*.

Основными путями предупреждения конфликтов в организациях могут быть:

· постоянная забота об удовлетворении нужд и запросов сотрудников;

· подбор и расстановка кадров с учетом их индивидуально-психологических особенностей;

· соблюдение принципа социальной справедливости в любых решениях, затрагивающих интересы коллектива и личности;

· воспитание сотрудников, формирование у них высокой психологопедагогической культуры общения и др.;

3. **Регулирование конфликта** – это вид деятельности субъекта управления по поводу разрешения конфликта. Регулирование предполагает ряд этапов, которые необходимо учитывать в управленческой деятельности:

I – признание реальности конфликта конфликтующими сторонами;

II – легитимизация конфликта, т. е. достижение соглашения между конфликтующими сторонами по признанию и соблюдению установленных норм и правил конфликтного взаимодействия;

III – институциализация конфликта, т. е. создание соответствующих органов, рабочих групп по регулированию конфликтного взаимодействия;

4. **Разрешение конфликта** – это вид деятельности субъекта управления, связанный с завершением конфликта. Это заключительный этап управления конфликтом. Разрешение конфликта может быть полным и неполным. Полное разрешение конфликта достигается при устранении причин, предмета конфликта и конфликтных ситуаций. Неполное разрешение конфликта происходит тогда, когда устраняются не все причины или конфликтные ситуации. В последнем случае неполное разрешение конфликта может привести либо к его полному разрешению, либо к его новой вспышке.

7.11. Основные положения главы

1. Большое влияние на характер межличностного восприятия оказывают стереотипы, эталоны, традиции, обычаи и т. п. Анализ их содержания, адекватности, причин устойчивости, особенностей усвоения и функционирования позволяет сделать вывод: главные причины ошибок в межличностном восприятии, возникающих под влиянием стереотипных образований, коренятся в том, что последние, как правило, основываются на недостаточном количестве существенных признаков. Межличностное

восприятие искажается также под влиянием феномена **атрибуции** – приписывания личности несвойственных ей качеств и причин поведения. Негативно сказывается на качестве межличностного познания консерватизм мышления, характеризующийся предвзятостью и поверхностью выводов, а также категоричностью суждений. Исследование роли совместной деятельности в межличностном восприятии определяет экспериментальную программу его изучения. Важнейшие из изученных механизмов межличностного восприятия следующие:

1) идентификация – понимание и интерпретация другого человека путем отождествления себя с ним;

2) социально-психологическая рефлексия – понимание другого путем размышления за него;

3) эмпатия – понимание другого человека путем эмоционального «вчувствования» в его переживания;

4) стереотипизация – восприятие и оценка другого путем распространения на него характеристик какой-либо социальной группы и др. /2, 5, 9/.

2. Потребность самоуважения делится на два основных типа: самоуважение и уважение другими. Первый включает такие понятия, как компетентность, уверенность, достижения, независимость и свобода. Человеку нужно знать, что он достойная личность и может справляться с задачами и требованиями, которые предъявляет жизнь. Уважение другими включает в себя такие понятия, как «престиж», «признание», «репутация», «статус», «оценка» и «приятие». В этом случае человеку нужно знать, что то, что он делает, признаётся и высоко оценивается значимыми для него людьми. Удовлетворение потребности самоуважения порождает чувство уверенности в себе, собственного достоинства и осознание полезности и необходимости человека в мире. Напротив, фрустрация этих потребностей приводит к возникновению чувства неполноценности, бессмысленности существования, личной слабости, пассивности и зависимости. Это

негативное само восприятие, в свою очередь, может вызвать чувство пустоты и беспомощности в столкновениях с жизненными трудностями и низкую самооценку. Необходимость общения обусловлена совместной жизнедеятельностью людей: чтобы жить, люди вынуждены взаимодействовать. Именно в процессе общения и только через общение может проявиться сущность человека. Отдельный человек как нечто обособленное не заключает человеческой сущности в себе ни как в существе моральном, ни как в существе мыслящем. Человеческая сущность налицо только в общении, в единстве человека с человеком, в единстве, опирающемся лишь на реальность различия «Я» и «Ты».

3. **Популярность** – это мера признания обществом заслуг индивида; результат соотнесения социально значимых характеристик субъекта со шкалой ценностей, сложившейся в данной общности.

4. **Влияние** – процесс и результат изменения индивидом поведения другого индивида, его установок, намерений, представлений, оценок и т. п. в ходе взаимодействия с ним. Различают направленное и не направленное влияние. Механизмом первого являются убеждение и внушение. В этом случае субъект ставит перед собой задачу добиться определенного результата от объекта восприятия. В отличие от направленного влияния ненаправленное влияние подобной специальной задачи не имеет, хотя эффект воздействия возникает, проявляясь нередко в действии механизмов заражения и подражания. Интеграция групп высокого уровня развития, т. е. возникающее в ней внутреннее единство, обнаруживается в таких типичных феноменах межличностных отношений, как внутригрупповая идентификация, сплочённость, объективность в возложении и принятии ответственности за успехи и неудачи в совместной деятельности. Результатом интеграции личности в высокоразвитом сообществе становится её совместимость с другими его членами в общении и деятельности. Величина, структура и состав группы определяются целями и задачами деятельности, в которую она включена или ради которой

создана. Содержание совместной деятельности членов группы опосредствует все процессы внутригрупповой динамики: развитие межличностных отношений, восприятие партнерами друг друга, формирование групповых норм и ценностей, форм сотрудничества и взаимной ответственности. В свою очередь, сформировавшиеся в группе отношения влияют на эффективность групповой деятельности.

5. **Психологическая атмосфера** – качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе. Важнейшие признаки благоприятной атмосферы: доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу; доброжелательная и деловая критика; свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всего коллектива; отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения; достаточная информированность членов коллектива о его задачах и состоянии дел при их выполнении; удовлетворенность принадлежностью к коллективу; высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих состояние фрустрации у кого-либо из членов коллектива; принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов и пр.

Таким образом, характер психологической атмосферы в целом зависит от уровня группового развития.

6. **Конфликт** – это вид человеческих отношений, характеризующийся крайней степенью эмоционального напряжения и имеющий различные как позитивные, так и негативные последствия.

Контрольные вопросы:

1. Эталоны восприятия.
2. Идентификация индивида в группе.
3. Механизмы подсознательного самоутверждения.
4. Потребность в общении, одобрении и признании.
5. Дружба и любовь в системе межличностных отношений.
6. Социально неодобряемые способы самоутверждения в группе.
7. Антиципирование в системе межличностных отношений.
8. Потребности и интересы личности.
9. Механизм сплочённости и организованности групп.
10. Эмоциональные взаимовлияния людей в группе.
11. Принципы группового совместного действия.
12. Общность цели и интереса в группе.

ГЛАВА VIII. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

8.1. Основные задачи психологии управления

Из многочисленных исследований и наблюдений известно, что большое количество (по отдельным источникам более 70 %) приказов, постановлений, даже законов попросту не выполняется. Они существуют как реальность, но те, кому они адресованы, оказываются достаточно дистанцированными от них, и в итоге огромный труд и материальные затраты оказываются использованными впустую. Более того, неизбежно в этой ситуации возникает психологический эффект недоверия, скепсиса относительно общественной значимости принимаемых решений. В чем же дело? Попытаемся ответить на этот вопрос с точки зрения социальной психологии. Известно, что в процедуре принятия и выполнения постановления принимают участие две стороны: руководители и подчиненные. Их взаимодействие носит характер парно - субординационных контактов. Первые отдают распоряжения, вторые должны их выполнять. Очевидно, эффективность этих действий зависит как от одной, так и от другой стороны. Основной задачей психологии управления является анализ психологических условий и особенностей управленческой деятельности с целью повышения эффективности и качества работы в системе управления. Процесс управления реализуется в деятельности руководителя, в которой психология управления выделяет следующие моменты: диагностику и прогнозирование состояния и изменений управленческой подсистемы, формирование программы деятельности подчиненных, направленной на изменение состояний управляемого объекта в заданном направлении, организацию исполнения решения.

За качество разработки и успех воплощения в жизнь принятой в организации стратегии управления основную ответственность несет

непосредственно руководитель (менеджер). Он должен быть специалистом по управлению: создавать планы, определять не только что и когда делать, но также кто и как будет выполнять намеченное управление персоналом, определять рабочие процедуры (технологии) применительно ко всем стадиям управленческого цикла, осуществлять контроль.

Одна из главных задач руководителя заключается в эффективной организации работы его подчиненных. Искусство руководителя проявляется не только в координировании, налаживании коммуникаций и направлений работы подчиненных, но и в умении делегировать им полномочия и ответственность, предоставлять право высказывать и отстаивать собственное мнение, сохраняя за собой функцию контроля. Можно выделить несколько общих факторов, непосредственно влияющих на эффективность руководства в той или иной профессиональной сфере, – это интеллект, личность, опыт, возраст и пол руководителя. Вопрос об интеллекте, или мыслительных способностях, руководителей зависит от того, какой уровень руководства мы будем рассматривать.

Высший уровень руководителей, скорее, обладает выраженным социальным интеллектом. Им необходимо быть активными, общительными, обладать высоким социальным и политическим статусом, иметь множество важных связей и деловых контактов, развитую интуицию и умение определять общее направление в деятельности организации.

Руководители среднего уровня должны в большей степени обладать специальными способностями: быть аккуратными в работе, ответственными, способными к детальному анализу большого массива количественных и качественных данных.

Руководитель должен уметь мыслить стратегически, владеть навыками интуитивного мышления, принимая быстрые и правильные решения в условиях неполной информации. Добиться этого невозможно, не имея широкого кругозора, прочных профессиональных знаний, без понимания роли самообучения и естественного (без принуждения)

обращения к нему. Важны также способности быстро перерабатывать поступающую информацию, видеть и выделять существенное в том, чего не замечают другие, эффективно и с наименьшими затратами идти к реализации поставленной цели, находить простые решения сложных проблем. Большое значение для руководства имеет наличие таких личностных черт, как: стремление влиять на развитие событий в своей организации (ориентация на власть, доминантность, контроль и управление); уверенность в себе (реально данная черта личности проявляется в высшей степени самоуверенности и напористости); эмоциональная уравновешенность (умение сохранять непроницаемость, самоконтроль и спокойствие в сложной, неопределенной и стрессовой ситуации); предприимчивость (часто в российских условиях это разумный риск и некоторая авантюрность); надежность в деловых контактах (данное качество особенно ценится в условиях России при отсутствии четких юридических норм работы).

Уверенный в себе менеджер опирается на самоконтроль и критически относится к своей личности, беспристрастно оценивая свои возможности и поведение, выявляет собственные недостатки и ошибки, анализирует их причины и принимает меры к их устранению. Не умеющий владеть собой человек характеризуется неуравновешенностью, вспыльчивостью, возбудимостью, склонностью к совершению импульсивных поступков, принятию необдуманных решений. Поэтому трудно переоценить значение самообладания, стрессоустойчивости для менеджера, от которого нередко в процессе работы требуется умение быстро перестраиваться в новой обстановке, переносить регулярные эмоциональные нагрузки и при этом сохранять хладнокровие, не показывать сотрудникам раздражения.

Авторитет менеджера среди подчиненных во многом основан на том, насколько он сам способен руководствоваться в своей деятельности чувством профессионального долга и ответственности, следовать сказанному им слову и выполнять обещания. Едва ли не нормой

профессиональной деятельности менеджера является необходимость в преодолении тех или иных препятствий, возникающих по ходу решаемых им задач.

Уровень образованности руководителя – важный фактор эффективного управления. В некоторых учреждениях (сейчас их меньшинство) есть руководители, образование которых состоит лишь в прослушанных специальных курсах. Многие руководители пришли из других профессиональных сфер: преподавательской, научной, военной, партийной, комсомольской, профсоюзной и др. Они имеют высшее образование, соответствующее профилю своей предыдущей работы.

Следует отметить, что в последнее время возвращается ценность уровня образованности работника (руководителя или исполнителя). Многие учреждения не принимают на работу людей, не имеющих высшего специального образования или имеющих диплом коммерческих вузов. Проблема опыта, как и в случае анализа фактора интеллекта, имеет два аспекта. Для руководителей высшего звена желателен опыт управления, а также просто житейский опыт. Для руководителей среднего звена управления выражено требование иметь не менее трех лет опыта практической работы в соответствующей профессиональной сфере. В сфере управления наблюдается своеобразная «борьба возрастов». В тех учреждениях, руководство которых осуществляется молодыми людьми (их сейчас подавляющее меньшинство), негласно провозглашается культ молодого возраста. Молодость работника (возраст до 30–35 лет) напрямую связывается со способностью к инновациям, творчеству, со смелостью, гибкостью, умением адаптироваться к меняющимся условиям. В таких организациях с некоторым подозрением смотрят на специалистов зрелых лет, особенно на тех, кому больше 40–45 лет.

Однако в большинстве случаев наиболее работоспособными и ценными признаются сотрудники в возрасте 35–55 и более лет, которые имеют отшлифованные в процессе практической работы специальные

знания и умения и еще сохранили активность, высокую работоспособность, признание ценности нововведений и в то же время умеренность, разумность, уравновешенность. Как в специальной литературе, так и в практике управления распространено мнение о том, что руководитель - мужчина значительнее эффективнее руководителя-женщины. Обычно называются следующие аргументы: мужчина имеет выраженное логическое мышление, а женщина более эмоциональна; мужчина больше отдается работе, тогда как у женщины много времени отнимают семейные заботы; мужчина имеет более высокую стрессоустойчивость, а женщина склонна к срывам в напряженных ситуациях.

Поскольку практическая жизнь полностью опровергает данные воззрения, в последнее время признается высокая эффективность, как мужчины, так и женщины-руководителя, при этом высказывается мысль о различных стилях управления, реализующихся мужчинами и женщинами. Так, говорят, что мужчина основное внимание уделяет разработке предметно-содержательных вопросов деятельности фирмы, а женщина стремится наладить прежде всего хороший социально-психологический климат в своем учреждении. Опыт показывает, что это не совсем так. Чем выше уровень руководства, тем в большей степени мужчины и женщины как бы «обмениваются» чертами, традиционно связываемыми с половой принадлежностью человека.

Мужчины - руководители проявляют не только сугубо мужские черты, но и некоторые особенности женского поведения: чувствительность, тонкость, интуицию. В свою очередь, женщины кроме чисто женских качеств в своей работе проявляют черты мужского характера: сильную волю, жесткость, активность, напористость. Следовательно, не совсем правильно связывать эффективность работы руководителя с его половой принадлежностью. Скорее всего, имеют большее значение другие факторы: интеллект, ценностные ориентации и

личностные особенности, уровень образованности и опыт практической работы в сфере управления. В целом же оценить, насколько эффективен тот или иной руководитель, можно по таким психологическим критериям, как удовлетворенность членством в коллективе, психологический климат коллектива, высокий уровень мотивации, авторитет руководителя и самооценка коллектива.

8.2. Деловые и личностные качества руководителя

Взяв за основу психологическую структуру личности руководителя, можно попытаться с учетом ее элементов выделить основные черты как совокупность отдельных качеств, обеспечивающих прогрессивную направленность и компетентность руководителя. Представляется, что среди этих черт немаловажными являются современное экономическое мышление, психологическая компетентность, компьютерная грамотность. Стремление к гуманизации производственных отношений предполагает отказ от прямых, грубых методов воздействия, как административных, так и экономических. Речь идет об овладении богатейшим арсеналом социально психологических методов, основанных на познании человека. Остро стоит вопрос о повышении уровня «психологической компетенции» руководящих кадров. Способность руководителя умело строить деловые отношения, регулировать психологический климат в коллективе должна считаться одним из главных признаков профессиональной пригодности современного менеджера. Главное в деятельности руководителя – это работа с людьми. Что же включить в понятие «психологическая компетентность» руководителя, какие знания, умения необходимы для успешного управления?

Нужны знания для самооценки и самосовершенствования личности. Очень важно, чтобы самооценка была адекватной, завышение ведет к появлению излишней самоуверенности, комплекса непогрешимости личности. Следует иметь комплекс знаний и навыков, необходимых для

общения с людьми. Коммуникативная компетентность руководителя рассматривается как непременное условие эффективной деятельности. Требуется знание психологических закономерностей функционирования коллектива и группы. Ведь руководитель должен не только грамотно строить личные отношения с людьми, но и оценивать межличностные и групповые отношения в организации и уметь гармонизировать и прогнозировать их. Современный руководитель выступает в системе общественного производства как управляющий, дипломат, лидер, инноватор и т. д. Каждая из этих ролей предъявляет определенные требования к чертам характера, личностным характеристикам. Так, Ф. Тейлор выделял у идеального руководителя ум, образованность, решительность, честность, рассудительность и др.

А. Файоль считал, что руководитель должен обладать предвидением, организаторскими способностями, быть компетентным, отличаться здоровьем, иметь развитой интеллект, высокий уровень культуры. Современные теоретики также соперничают между собой в вопросе о том, какими качествами и чертами характера стоит наделять идеального менеджера. В настоящее время каждая фирма проповедует собственные специфические системы качеств и черт характера руководителя. Считают, что уже давно утвердилась англо-американская система качеств и черт характера менеджера: развитость ума, коммуникабельность, лидерство, умение принимать решение, твердость, дружелюбие, организаторские способности, цельность характера, продуктивность, заинтересованность в людях, знание специальности.

Английские консультанты по управлению М. Вудкок и Д. Френсис, исследуя социальные, экономические и психологические факторы, действующие в развитых странах, попытались предсказать наличие тех способностей и умений, которые потребуются от умелого менеджера. Они выделили следующие факторы, влияющие на управленческую деятельность:

1. Стрессы, неопределенность присутствуют в большинстве форм организаций. Отсюда от умелых менеджеров требуется способность эффективно управлять собой и своим временем.

2. Изменение традиционных ценностей привело к серьезному расстройству системы личных убеждений и ценностей. Поэтому от современного руководителя требуется способность прояснить собственные убеждения.

3. Организационные системы не в состоянии обеспечить все возможности для обучения, требующиеся современному руководителю, и вследствие этого он должен поддерживать постоянный собственный рост и развитие.

4. Все более важной частью управленческого навыка становится способность решать проблемы быстро и эффективно, так как проблем становится все больше и они все сложнее, в то время как средства их решения зачастую ограничены.

5. Постоянная борьба за рынок сбыта и прибыльность делают необходимым выдвижение новых идей и постоянное приспосабливание. Поэтому руководители должны быть изобретательны и способны гибко реагировать на изменение ситуации.

6. Эффективное управление призывает к использованию навыков влияния на окружающих, не прибегая к прямым приказам.

7. Происходящие изменения требуют освоения новых навыков, развития новых подходов. Поэтому руководителю требуется умение помочь другим в быстром изучении новых методов и освоении практических навыков.

8. Сложные проблемы во все большей мере требуют объединения усилий нескольких людей, совместно осуществляющих их решение. Поэтому руководителю нужно уметь создавать и совершенствовать группы, способные быстро становиться результативными в работе. Американские исследователи Р. Блейк и Д. Моутон, наблюдая за

руководителями, убедились, что вся их деятельность протекает в «силовом поле» между вектором «производство» и вектором «человек». Между этими векторами существуют определенные противоречия:

а) если стремиться всеми силами, повысить производительность труда, не обращая внимания на желания и потребности человека, то результат будет плачевным;

б) если все внимание уделять человеку, то хорошего результата тоже не добиться.

Блейк и Моутон разграфили «силовое поле» на девять градаций по каждому вектору и получили соответствующую «решетку», которая дает возможность определить пять характерных типов и соответствующих им стилей управленческого поведения:

первый – главным образом ориентирован на производство и уделяет минимум внимания конкретным людям. Это жесткий курс администратора, для которого результат – все, а человек в лучшем случае исполнитель. Работа в таких условиях никому не приносит удовлетворения. Руководитель такого типа – плохой управляющий; второй противоположен первому. Производительность труда для такого руководителя стоит на последнем месте. Здесь главный принцип: «Надо всюду быть самим собой». Работникам во многом нравится обстановка, создаваемая таким типом руководителя. Обычно здесь превалируют действия либерального характера. Польза от этого не очень большая; третий – руководителей данного типа удовлетворяют средние достижения. Их девиз: «Не хватать звезд с неба». Главная тактическая линия здесь компромисс. Характерная особенность руководителя данного типа – половинная заинтересованность и в производстве, и в людях. Здесь проявляется склонность руководителя к манипулированию людьми; четвертый – это руководитель-пессимист. Его девиз: «Не вмешивайся в естественный ход событий». Обычно люди с таким взглядом на руководство – или случайные, или протежированные влиятельными

лицами. Польза от таких руководителей очень мала; пятый – это организатор, самый продуктивный тип руководителя, учитывающий нужды производства, а также потребности и интересы людей. Важнейшей характеристикой данного типа является устремленность к инновациям, направленность на постоянное развитие организации. Предприятие, где действует такой тип руководителя, обычно процветает. Ведущие фирмы развитых стран прилагают большие усилия в поисках таких типов руководителей.

Поворотом от административно - командного стиля управления к более гибкому и мягкому явился учет человеческого фактора в управлении. Под человеческим фактором в психологии понимают человеческий компонент управления, то есть личность, группу, коллектив, включенные в управленческую систему. В более конкретном понимании это внутренний мир людей: их потребности, интересы, установки, переживания, направленности и т. д. Психологическая наука указывает здесь на сложный психологический мир людей, имея в виду психологию отдельного человека, социальной малой группы, куда входит этот человек, и коллектив.

8.3. Группа как объект управления

Любая социальная группа, в том числе и коллектив, существует, действует и развивается, пока ею руководят. Без органов управления и руководства группа распадается или превращается в толпу, действующую случайным и иррациональным образом. Руководитель оказывает огромное влияние на социально-психологический климат в коллективе как своими личностными качествами, так и стилем работы. Жизнь и деятельность группы людей требует согласования и координации усилий, планирования ресурсов, учета последствий принимаемых решений и т. п. Все это, прежде всего, осуществляет руководитель. Руководство коллективом – дело сложное, оно требует от руководителя знания своей роли, которая должна

соответствовать требованиям действительности, а также известной подготовленности и определенных личностных качеств.

Коллектив ожидает от руководителя высоких показателей в организации деятельности. Можно выделить следующие управленческие функции или направления деятельности руководителей.

Функции целеполагания коллектива. Коллектив успешно развивается, когда перед ним ясная дорога, четко определенные цели, перспективы близкие и далекие, когда коллектив ориентирован на определенные социальные ценности. Цели мобилизуют коллектив, и чем значительнее цели, тем больше энергии рождается для их реализации. Отсюда следует, что основная задача руководителя и всего руководства состоит в том, чтобы довести до сознания каждого цели работы коллектива. При определении целей, направлений в деятельности коллектива нельзя не информировать коллектив о трудностях пути, а вместе с тем и о реальных возможностях их преодоления при наличии коллективных усилий и добросовестной творческой работе каждого – в этом состоит стиль открытого руководства (когда массы знают все).

Функция планирования. Руководитель коллектива получает задание от вышестоящего органа управления. Для его выполнения необходимо учесть все условия: распределить ресурсы (материальные и людские), предусмотреть возможные трудности и обеспечить необходимые резервы. Планирование касается не только затрат труда и ресурсов, но и социального развития коллектива, квалификации работников, общекультурного их развития и т. п.

Казалось бы, планирование не относится к социально-психологическим функциям руководства, однако это не так. План включает программу воспитания коллектива и личности, формирования высоких нравственных, интеллектуальных и волевых свойств. Без решения этой задачи немыслимо ни повышение производительности труда, ни рост коллектива как социально психологической общности.

Функция согласования. Координация деятельности членов коллектива является основной функцией руководства. Как уже указывалось, только при согласованной деятельности возникает дополнительная производительная сила – «массовая сила». Согласование касается не только планового распределения трудовых и общественных поручений, разделения труда при решении единой общей задачи, но и повседневного учета степени слаженности, сформированности взаимодействий в трудовой деятельности коллектива. Известно, что узкая специализация при согласованной деятельности повышает производительность труда работников.

Следует, однако, заметить, что строгая специализация, распределение функций снижает возможность развития и проявления индивидуальных творческих сил работника. Восполнить пробел узкой специализации может, во-первых, новаторство руководителя, который выдвигает новые идеи и намечает пути их разработки, и, во - вторых, овладение исполнителем рядом приемов в работе, что создает возможность замещения одним специалистом другого или эпизодического перехода от одной работы к другой. Согласование достигается путем обмена информацией между группами. Взаимная информация о ходе и результатах работы имеет исключительное значение для выполнения общего плана, для корректирования деятельности различных групп и отдельных работников. Иногда бывает необходимо ускорить работы в одних отделах и прекратить работы в других, с тем, чтобы переключить силы на решение первостепенных задач. Согласование требует налаживания взаимопомощи между различными звеньями. Взаимопомощь может быть оказана и в виде совета, передачи опыта и непосредственного участия членов одной группы в работе другой. И, наконец, согласование требует определенных административных мер. Как только нарушается согласованность в работе отдельных звеньев коллектива, сразу же

значительно падает производительность труда, теряется чувство локтя и взаимозависимости.

Контроль – одна из важнейших функций управления. Под нормальным контролем понимается непрерывный процесс делового общения с работниками. Контроль не должен сводиться к инцидентам. Есть управляющие, которые считают, что все, что не прошло через их руки, чревато ошибками. В связи с этим такие лица стараются контролировать буквально все. Такой контроль делает людей несамостоятельными и нерадивыми.

Какие же умения и навыки способствуют наилучшему осуществлению основных управленческих функций? К ним относятся: умение управлять временем, готовить деловые письма, общаться, выступать перед массовой аудиторией, убеждать, консультировать, сплачивать работников в группе, предотвращать и разрешать конфликты.

Контроль служит стабильности коллектива как системы, а именно:

· соблюдению норм взаимоотношений и поведения;

· поддержанию заданного темпа и ритма работы, с тем чтобы обеспечить выполнение плана.

Первая подфункция контроля направлена на сохранение определенной морально-психологической атмосферы в коллективе, вторая подфункция контроля направлена на соблюдение установленной регламентации труда. Обе эти подфункции связаны между собой. Так, соблюдение определенной регламентации труда прямо и косвенно влияет на орально психологический климат в коллективе.

Не дисциплинированность отдельных лиц, нарушение графика работ может вызвать в коллективе состояние растерянности, напряжения, разочарования, неуверенности и т.п. В свою очередь, морально - психологическая атмосфера оказывает влияние на труд и его продуктивность. Контроль осуществляется как лично руководителем, так и его уполномоченными, а также специальными комиссиями, назначенными

общественными организациями. Контроль направлен на выяснение проблем, а в конечном счете – на помощь коллективу и личности в целях устранения недостатков и преодоления возникших трудностей.

Функция воспитания. Руководство коллективом состоит не только в том, чтобы обеспечить высокую производительность труда, но и в воспитании нового человека, готового и способного жить и трудиться в коллективе и коллективно.

Важнейшей функцией менеджера является мотивирование деятельности работников. Коллектив и каждая личность, особенно на ранних этапах развития, нуждаются в стимулировании их производственной активности. Опыт показывает, что при правильном расчете стимулов достигаются высокие показатели труда. Есть мнение, что обеспечение мотивации составляет базу теории и практики менеджмента. Менеджер обязан уметь регулировать побудительные мотивы человека, понимая, что средствами мотивации могут служить не только материальные блага. Чтобы эффективно содействовать достижению целей организации, человек должен трудиться с желанием, любить свое дело, гордиться своей работой и получать от нее удовольствие. Он должен руководствоваться в работе сознанием своей полезности и необходимости. Эффект мотивирующих воздействий может быть высоким, если менеджер проявит в общении с подчиненными ясность и искренность своих намерений, умение убеждать и настраивать на решение поставленных задач. Успех воспитательных воздействий менеджера зависит от того, насколько ему удается установить нормальные отношения с работниками. Этому способствует умение общаться, внимательное, заинтересованное отношение к людям, признание их заслуг, уважение и поощрение способностей каждого. Потеря доверия подчиненных – это самое негативное, что может произойти в профессиональной карьере руководителя. Реализуя функцию мотивирования, следует помнить, что материальное и моральное поощрение за хорошие результаты создает

атмосферу взаимопонимания и доверия. Хвалить надо искренне, и лучше на людях, а критиковать с глазу на глаз, не повышая голоса. Вместе с тем политика вознаграждения по заслугам не исключает честного и открытого обсуждения сильных и слабых сторон человека. Особая психологическая компетентность требуется от менеджера при анализе допущенных работниками ошибок. Важно показать подчиненным, что во главу угла ставится не поиск и наказание виновного в ошибке, а желание выявить причины ее совершения. Строго требуя с подчиненных выполнения возложенных на них профессиональных обязанностей, вместе с тем недопустимо подвергать человека унижению за его ошибки или просчеты в работе.

Общие принципы управления мотивацией работников, на которые должен опираться в своей работе менеджер, следующие:

· обеспечение привлекательного, творческого характера работы;

· четкое определение цели и конечных результатов работы, способов их оценки;

· вовлечение работников в процесс планирования целей и текущих задач организации (по мере целесообразности);

· уважение, доверие, искреннее отношение к подчиненным;

· признание и благодарность за достигнутые результаты в искренней форме;

· делегирование ответственности за выполняемую деятельность и предоставление права самостоятельно принимать решения;

· выявление и устранение факторов, затрудняющих (препятствующих) работников при осуществлении деятельности.

Особое значение имеет решение индивидуальных, личных проблем работников, улучшение условий их труда, обеспечение продвижения по службе, перспектив профессионального роста. Стимулирование должно соотноситься с моральными и правовыми нормами, количеством и качеством труда, психологическими особенностями личности и коллектива

в целом, со сложившейся в данный момент ситуацией. Стимуляция рассчитана не только на активизацию деятельности, но и на определенный воспитательный эффект. Долгое время при объяснении причин поведения людей умалчивали о сложной психологической структуре мотивационных тенденций личности. При этом основные причины успеха в работе объяснялись желанием работать, а неуспеха – нежеланием действовать надлежащим образом. За это одних поощряли, других наказывали. Знание положений теорий мотивации дает возможность руководителю осознать общий подход к осуществлению одной из главных функций руководства – мотивации деятельности. В практическом отношении для решения повседневных вопросов мотивирования конкретных работников наиболее распространенными в системе рыночной экономики являются теории «Х» и «У» Э. Мак-Грегора, теория «мотивационной гигиены» Ф. Герцберга и теория иерархии потребностей А. Маслоу.

Анализируя деятельность руководителей, Мак-Грегор заметил, что одни из них всегда достигают успеха, а другие нет. Дело заключается в приемах мотивации. Причем самым главным является то, как представляет руководитель отношение работников к труду. В связи с этим он выдвинул теорию «Х» и теорию «У». Первая представляет собой подход к оценке работника с позиции традиционализма, основные положения которого таковы:

1) средний работник не любит трудиться, основной его тенденцией является уклонение от работы;

2) работников нужно принуждать к трудовой деятельности. Средствами принуждения могут служить угрозы, наказания и награды;

3) средний человек избегает инициативы, он предпочитает, чтобы им руководили.

Теория «У» отвечает господствующим ныне взглядам руководителей на поведение людей. Вот ее основные положения:

1) внешний контроль и угроза наказания не являются определяющими в трудовой активности основной массы работников. Человек способен сам продвигаться к цели, в которой он заинтересован;

2) усилия, прилагаемые человеком к достижению цели, пропорциональны ожидаемому вознаграждению;

3) человек не только принимает на себя ответственность, но и стремится к ней;

4) творческая деятельность свойственна не узкому, а широкому кругу людей;

5) в условиях современного производства интеллектуальные резервы человека используются лишь частично.

В теориях Мак-Грегора противопоставлены две точки зрения. Теория «Х» имеет отношение к «экономическому» человеку, а теория «У» – к социальному. Автор дает понять, что в условиях современного производства работник стремится к независимости, ответственности, росту. Если администрация хочет добиться успеха в производстве, нужно опираться на мотивационные пружины человека. По теории «мотивационной гигиены» Ф. Герцберга, труд, приносящий удовлетворение, способствует психическому здоровью человека. Эта теория известна еще как теория двух факторов. К первым относятся «гигиенические» факторы: стиль руководства, трудовая политика компаний, заработная плата, условия труда, межличностные отношения, социальный статус работника, гарантии в сохранении работы, условия личной жизни. По мнению автора, должное внимание руководства к названным факторам обеспечивает удовлетворенность трудом со стороны работников. Однако эти факторы еще не являются побудителями высокой трудовой активности людей. Таковыми выступают следующие мотивы: трудовые успехи, признание заслуг, ответственность за порученное дело, профессиональный рост, служебный рост, сам процесс труда. Бизнесмены считают, что в этой теории есть определенные несогласованности даже в

самом делении факторов на две группы. Тем не менее, эту теорию рекомендуют для руководства к действию. Согласно мотивационной теории А. Маслоу, успех побуждения работников к производительному и качественному труду связан с учетом актуальных потребностей человека. Согласно гипотезе А. Маслоу, потребности могут быть сведены в строгую иерархию:

а) физиологические потребности;

б) потребности в безопасности, в обеспечении «на завтрашний день»;

в) потребность в принадлежности к социальной группе (семья, родственники, друзья, коллеги по работе и устремлениям);

г) потребность в уважении со стороны других;

д) потребность в самоактуализации, реализации своих возможностей**.**

Находясь в строгой иерархии, названные потребности проявляются в человеке в порядке очередности. Например, потребность в принадлежности к социальной группе (средний уровень) проявится только тогда, когда будут удовлетворены потребности двух первых уровней.

Другой особенностью человеческих потребностей, считает А. Маслоу, является тот факт, что человек, скажем, достигший четвертого уровня, не регрессирует к нижестоящим уровням: для него физиологические потребности – это не цель, а лишь необходимое условие существования. В целом же этот человек обеспокоен обеспечением уважения со стороны других. Самым мощным фактором мотивации трудовых процессов оказались, как справедливо подчеркивали авторы приведенных выше теорий, приемы организации труда в рабочей группе с учетом особенностей отношения каждого работника ко всем деталям трудовой активности. Об этом пишут специалисты по менеджменту из Германии В. Зигерт и Л. Ланг:

1. Любые действия должны быть осмысленными. В первую очередь это относится к тому, кто требует действия от других.

2. Большинство людей испытывают радость от работы, отвечая за нее, удовлетворяя свою потребность в личной причастности к результатам деятельности, к работе с людьми (клиентами, поставщиками, пациентами). Люди хотят, чтобы их деятельность была полезной.

3. Каждый работник на своем рабочем месте хочет доказать свою значимость. Он также хочет, чтобы в тех вопросах, в которых он компетентен, решения принимались с его участием.

4. Каждый стремится выразить себя в труде, узнать себя в деле, доказать, что он может сделать.

5. Почти каждый работник имеет точку зрения на то, как улучшить свою деятельность. Он хочет реализовать свои цели и не боится санкций. Он рассчитывает на то, что его инициатива всегда будет понятна.

6. Каждый работник склонен ощущать свою значимость.

7. Каждый человек стремится к успеху. Успех – это реализация цели.В достижение сознательно поставленной цели работник вкладывает всю свою энергию.

8. Успех без признания приводит к разочарованию. Каждый хорошо работающий человек рассчитывает на признание и поощрение – как материальное, так и моральное.

9. По тому, как сотрудники получают информацию, они оценивают свою значимость со стороны руководства. Если доступ к информации затруднен, если информацию они получают с запозданием, у работников появится чувство приниженности.

10. Работники переживают негативные чувства, когда решения об изменениях в их работе (даже если они позитивные) принимаются без их ведома.

11. Каждый работник хочет знать, как оценивается его работа, его рвение к работе. Он также хочет знать критерии оценки. Без этого работнику очень трудно внести соответствующие и своевременные коррективы.

12. Для всех людей контроль со стороны неприятен. Очень важен самоконтроль.

13. Большинство людей стремится приобретать новые знания. Повышенные требования, дающие шанс на дальнейшее развитие, принимаются гораздо охотнее, чем заниженные.

14. Сотрудники, если их инициатива наказывается, остро переживают это. Причиной инициативы часто бывает не погоня за вознаграждением, а стремление к самовыражению.

15. Если работник свободен при выборе действий, он работает с полной отдачей.

8.4. Психология совместной деятельности

В современных условиях, когда повышается роль человеческого фактора в общественном производстве, важное значение в работе руководителя играет учет межличностной совместимости членов группы – коллектива. О сочетании характеристик субъектов, включенных в сферу совместной деятельности, которое оказывает позитивное влияние на изучаемое явление, стали говорить как о совместимости личностной, ситуативной, функциональной и т. п. В связи с этим стали выделять различные виды совместимости: физиологическую, психофизиологичес кую, психологическую, социально-психологическую. Физиологическая совместимость предполагает учет половозрастных особенностей взаимодействующих индивидов. Психофизиологический вид совместимости основывается на соотношении темпераментов, характеризующих динамические особенности психической деятельности взаимодействующих людей. Психологическая совместимость определяется взаимодействием личностных особенностей, характеров, мотивов поведения. Социально - психологическая совместимость предполагает согласованность социальных ролей, функционально-ролевых ожиданий, интересов, ценностных ориентаций. Представленное выше деление

совместимости на виды весьма условно. Все названные виды совместимости действуют в поведении людей интегрально. Поэтому, говоря о том или ином виде совместимости, можно применять общий термин «психологическая совместимость». Учет совместимости в групповой деятельности необходим на всех этапах управления группой, и прежде всего на этапе комплектования. Существует немало методик определения совместимости. Для того чтобы эффективно общаться с другим человеком, надо как минимум ясно представлять себе этого человека (чего он хочет, каковы особенности его характера и т. д.) и постоянно иметь в виду, что то, как я себе представляю другого человека, и то, каков он на самом деле, может существенно отличаться.

Один из крупных исследователей межличностного взаимодействия Ф. Вернон выделил три группы факторов, влияющих на образ, который у нас формируется о другом человеке.

К первой группе относятся следующие факторы:

· статические, или физические: телосложение, одежда, обстановка в доме, манера одеваться и украшать себя;

· динамические: мимика, движения рук и ног, голос, речь;

· содержательные: что делает человек;

· ситуационные: контекст, в котором протекает поведение, воспринимаемое осознанно или подсознательно;

· сообщение самого воспринимаемого о себе;

· сообщение других людей о человеке.

К другой группе факторов, как бы принадлежащих самому субъекту восприятия, относятся четыре устойчивые тенденции, свойственные человеку при «интерпретации» им других людей:

1. Сверхупрощение людей, преувеличение их постоянства и инвариантности: это тенденция видеть людей в «черно-белых тонах», хорошими или плохими. Наша психика устроена так, что окружающий мир, несмотря на постоянную его изменчивость, воспринимается нами

достаточно устойчивым и постоянным. И отношения к другим людям у нас достаточно устойчивы.

2. Непроницаемость для противоречивой информации. Например, если о человеке, к которому у Вас достаточно устойчивое негативное отношение, говорят, что он сделал что-то хорошее, то Вы это не воспринимаете, не верите этому сообщению. Поэтому нам очень трудно изменить представление, которое у нас сложилось о другом человеке.

3. Сильная тенденция оценивать других людей в соответствии с единственным параметром – как это касается нас – и эгоцентрически предполагать, что большинство их действий направлено на то, чтобы помочь или навредить нам.

4. Мы предполагаем, что человек имеет такую же картину мира, как и мы. Мы предполагаем, что человек владеет той же информацией, что и мы.

Беседуя с тем или иным человеком и говоря о каком-то предмете, мы упоминаем лишь о десятой части того образа предмета, который есть у нас, предполагая (ошибочно), что у человека есть остальные 90 процентов информации о данном предмете. У него есть информация, но процентов на 70 она иная. Поэтому, побеседовав 10 минут, говоря вроде бы об одном и том же, мы с удивлением обнаруживаем, что человек говорит совершенно о другом. К третьей группе факторов, оказывающих влияние на наше представление об окружающем мире, относятся знания мотивации поведения, ролевой структуры группы, эмоциональных межличностных отношений, закономерности развития и функционирования группы. Только учитывая приведенные выше факторы, руководитель сможет адекватно воспринять окружающих людей и явления и тем успешнее он решит свои основные задачи по управлению. Мастерство общения лицом к лицу часто находится в прямой зависимости от того, как менеджер умеет оценивать свои способности, возможности влиять на других людей, как использует известные в психологии механизмы управленческого общения.

Почему подчиненные не всегда выполняют задания руководителей или выполняют их не на должном уровне? Наиболее частой причиной этого является недостаточность психологических знаний. Есть категория руководителей, которые утверждают, что одна из причин невыполнения их распоряжений – это отсутствие взаимопонимания.

Условиями успешного взаимопонимания являются:

· знание подчиненным того профессионального языка, на котором Вы отдаете ему распоряжение;

· уровень общей культуры, интеллектуальное развитие подчиненного;

· полнота информации;

· логичность изложения;

· сконцентрированность внимания.

Будут ли подчиненные понимать то, что Вы им говорите, зависит и от того, насколько Вам удается заставить собеседника слышать Вас. Не слушать, а именно слышать. Слушать – это эксплуатировать свой орган слуха, а слышать – это эксплуатировать свой мозг, концентрируя внимание на словах говорящего. Можно слушать и не слышать в одно и то же время, если сознание занято иными мыслями. Если Вы что-либо объясняете с учетом этих пяти условий, т. е. если Вам удалось сконцентрировать внимание подчиненного на Ваших словах, то он может лишь не хотеть Вас понимать. Но фактически понимание будет!

Зависит ли понимание от интонации говорящего? Да, зависит. Если вам что-либо объясняют и при этом возмущаются Вашей непонятливостью, говорят с Вами грубо, агрессивно, то понимание будет затруднено из-за нарушения пятого условия. Все внимание человека, на которого обрушивается эта лавина угроз, возмущенных слов, концентрируется не на смысле объяснения, а на отношении говорящего к партнеру. Если люди Вас практически всегда понимают и знают, чего Вы от них хотите, но не делают так, как требуется, тогда, вероятно, дело не в понимании: понимание является необходимым, но недостаточным

условием для выполнения Вашего распоряжения. Вы ведь хотите, чтобы люди выполняли Ваши указания с желанием, а не по принуждению, ибо на себе уже испытали, что значит делать, когда нет никакого желания! Поэтому рассмотрим законы управленческого общения, которые необходимо учитывать для успешной деятельности.

З а к о н 1. Ваши подчиненные прекрасно знают, что приходить на работу надо вовремя, что на работе надо работать, а не заниматься посторонними делами, что задания надо выполнять в срок и т. д., тем не менее, не всегда принимают эти правила. Оказывается, *понять – это еще не значит принять*. Запомним это как первый закон психологии управленческого общения. Если подчиненный Вас понял, это еще не значит, что он с Вами согласен. Что же нужно для того, чтобы подчиненные не только понимали Ваши указания, но и принимали рекомендации, советы? Необходимо знать условия, обеспечивающие это принятие, и научиться их выполнять.

Вы выполняли бы распоряжение с желанием, если бы оно соответствовало Вашим внутренним убеждениям, что это делать необходимо. Чтобы подчиненный внутренне согласился выполнить Ваше распоряжение или последовал Вашему совету, необходимо, чтобы Ваша позиция не противоречила его основным взглядам, позициям по данному вопросу. Какую работу Вы выполните с бóльшим желанием: ту, результаты которой удовлетворяют какие-либо Ваши интересы, потребности, или ту, выполнение которой совершенно не затрагивает Ваши личные интересы? Вы сами знаете, что если что-то удовлетворяет те или иные Ваши потребности, то Вы это делаете с большим желанием. Причем потребности могут быть различными: как материальными, так и духовными. Чтобы подчиненный принял Вашу позицию, необходимо показать ему, что действия, которые от него ожидаются, не только не будут противоречить его принципиальным взглядам, но и будут способствовать удовлетворению каких-то его потребностей.

Конечно, в идеале должны совпадать интересы личные и интересы коллектива. Но присмотритесь внимательно к своим подчиненным: всем ли интересы коллектива близки как личные интересы, у всех ли интересы дела совпадают с личными интересами? А как это узнать? Несложно. Проиграйте мысленно следующую ситуацию: тому или иному подчиненному предложат в другом месте ту же работу с окладом в два раза больше и при этом ближе к его дому. Или предложат работу с тем же окладом, но с более благоприятными условиями или с более престижной должностью? Подумайте, кто из Ваших подчиненных примет предложение (хотя бы примерно), и тогда станет ясно, насколько его личные интересы совпадают с интересами дела, коллектива. Если его личные интересы не совпадают с интересами дела, а Вы хотите, чтобы он выполнил то или иное задание с желанием, ищите и покажите ему его личный интерес. В кого же превратится руководитель, если он будет всех убеждать и уговаривать? В специалиста по управлению, по управленческому убеждению, в человека, который будет работать с людьми профессионально, достигая (а не добиваясь!) исполнения и повышая качество исполнительской деятельности не только директивами, а через знание психологии людей. А последняя - такова, что люди с большим желанием делают то, что не противоречит их взглядам, что ведет к удовлетворению каких-либо их потребностей.

Но эти рекомендации не следует рассматривать как панацею: они лишь увеличивают шанс, вероятность достижения успеха. Если их игнорировать - вероятность успеха будет низкой, если использовать - Ваши шансы на успех возрастут. Есть и еще один психологический фактор (условие), о существовании которого не все руководители знают. Этот фактор оказывает влияние на принятие позиции даже тогда, когда названные выше не срабатывают. Если руководитель учитывает его, пусть на уровне интуиции (в качестве третьего условия принятия позиции), то независимо от учета первых двух достижение нужного результата

существенно облегчается. Но если руководитель игнорирует этот фактор, то даже идеально выполненные два условия не обеспечат принятия подчиненным Вашей позиции. Этот фактор «перекрывает» все остальные. Эксперимент с чистым листом бумаги. Почему одни соглашаются, что лист белый, а другие нет? Подобная ситуация, когда люди начинают спорить на ровном месте, не исключение. Ключом к объяснению спора на ровном месте является высказывание того, кто спорил о цвете листа бумаги: если бы об этом спросил его близкий друг, то он, скорее всего, не стал бы спорить. Дело в том, что когда Вы, руководитель, отдаете распоряжение или что-то рекомендуете, то эту информацию подчиненный воспринимает не абстрактно от Вас. В любом сообщении, которое Вы адресуете своему партнеру по общению, имеется текстовая информация (это то, что Вы намеревались ему передать) и персонифицированная (т. е. информация о Вас самом, информация, которая включается в сообщение всегда помимо воли автора сообщения). Практика показывает, что эти две «части» сообщения могут приниматься тем, к кому обращено это сообщение, либо вместе, либо раздельно. Ведь вполне возможна ситуация, когда очень симпатичный Вам человек, к которому Вы относитесь с глубоким уважением и который для Вас весьма авторитетен, дает Вам настолько нелепые советы, что Вы никак не можете их принять. В этом случае персонифицированная информация положительная, а текстовая – отрицательная. Последняя оказалась более значимой, в результате чего она не принята. Но возможна и противоположная ситуация, когда разумную вещь Вам рекомендует человек, к которому у Вас давно выраженное негативное отношение. И не только Вы так к нему настроены, но и многие другие. И вот этот человек дает Вам вполне разумную рекомендацию. Возможно, что Вы и последуете, рекомендации такого человека, но Вам придется при этом преодолевать некий психологический барьер. А если его рекомендация для Вас не очень важна, то, скорее всего, Вы просто не примете это сообщение. В данном случае персонифицированная

информация отрицательная, а текстовая – положительная (поскольку его рекомендация все-таки имеет какое то значение для Вас). Но первое оказалось сильнее второго – в результате сообщение также не принято. Таким образом, спор на ровном месте – это когда не принимается не текст сообщения, а личность сообщающего. В ситуации «руководитель – подчиненный» непринятие распоряжения возникает вследствие неприятия личности своего руководителя, скрытой или явной антипатии, т. е. из-за межличностных отношений. Но насколько важен этот фактор отношений, который является третьим условием принятия, – фактор межличностных, неформальных, неофициальных отношений между руководителем и подчиненным? Так ли сильно законы психологии общения вторгаются в результаты труда?

З а к о н 2. При прочих равных условиях люди легче принимают того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение (симпатии, привязанность, дружба, любовь) и, наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того человека, к которому испытывают эмоционально отрицательное отношение (неприязнь, антипатия, ненависть). Этот закон вытекает из природы самого человека, из особенностей его психологии, в соответствии с которой моральный климат (система отношений) для него важнее климата физического (природного). Разделите своих подчиненных по отношению к Вам по шкале отношений, показанной на рис. 1. Что же нужно сделать, чтобы те, кого Вы отнесли к левой зоне шкалы отношений, легче принимали позиции своего руководителя? Ответ очевиден: перевести их в правую зону шкалы, а это значит вызвать к себе эмоционально положительное отношение, т. е. расположить. На языке психологии это значит сформировать аттракцию (вызвать к себе симпатию, чувство расположения, приязнь и т. п.).

– –	+	+
– – –	+ + +	
____		
А В С	Д Е	F

Рис. 1.

Можно ли жить и работать с людьми, чтобы практически не иметь врагов, недоброжелателей, завистников? Ответ на этот вопрос положительный.

Анализ показывает, что в процессе общения люди используют специальные психологические приемы формирования аттракции, которые, как правило, скрыты от собеседника.

Часто полагают, что подобного рода приемы влияют непосредственно на сознательное отношение работника к своим обязанностям. В конечном итоге – да. Но непосредственная сфера их приложения находится не в области сознания человека. Сфера приложения приемов формирования аттракции – это сфера бессознательного. Всегда ли мы регулируем наши поступки, действия, движения сознанием? Всегда ли мы знаем, т. е. осознаем, почему нас тянет к этому человеку или что нас от него отталкивает? Во время общения с партнером на наши органы чувств (зрение, слух, обоняние и т. д.) от него поступает огромное множество сигналов. Но все ли они осознаются? Итак, мы можем одновременно видеть и не видеть, слышать и не слышать. Все зависит от включенности в эти процессы нашего сознания. Сигнал, который воздействует на наши органы чувств, но не фиксируется в нашем сознании, может для нас так и пропасть бесследно, а может и не пропасть. Все зависит от того, насколько этот сигнал значим для данной личности, несет ли он в себе достаточный эмоциональный заряд для человека. «Минуя» сознание, которое в этот момент может быть занято другим сигналом, эмоционально значимый сигнал остается в сфере бессознательного и оттуда оказывает свое влияние, которое проявляется в виде эмоционального отношения.

Если в процессе общения посылать партнеру сигнал таким образом, чтобы, во-первых, он имел для партнера достаточно эмоциональное значение, во-вторых, чтобы это значение было для него положительным, а в - третьих, чтобы партнер не осознавал этот сигнал, то возникает такой эффект: партнер по общению будет утверждать, что «чем-то это общение приятное», «что-то в нем есть располагающее». Расположив таким образом человека к себе, т. е. сформировав аттракцию, Вы теперь с большой вероятностью добьетесь принятия им Вашей позиции, его внутреннего согласия с ней.

8.5. Лидерство и руководство

Чтобы успешно осуществлять управленческие функции, руководителю нужно уметь вести за собой подчиненных, проявлять себя как лидер. Трудовой процесс протекает в социальных группах. В каждой конкретной группе действует индивид, к которому прислушиваются и присматриваются другие люди. Это лидер. Лидеры бывают формальные и неформальные. Первые получают полномочия руководить людьми от вышестоящей инстанции, вторые становятся лидерами по признанию окружающих. Не каждый руководитель может стать лидером. Люди хотят, чтобы их лидер обладал вполне определенными качествами: честностью, интеллектом, способностью понимать людей, устойчивостью взглядов, уверенностью в себе, эрудированностью и т. п.

Однако каково влияние лидера на психологический климат и трудовой настрой рабочей группы? Влияние может быть положительным или отрицательным. Поэтому процессом лидерства нужно управлять. Это управление заключается в учете психологических закономерностей функционирования социальной группы (функционирование неформального лидера, спонтанное проявление групповых реакций, реализация внутри групповых целей) и в учете целей производства, а также в создании комбинации из неформальных и навязанных действий.

Лидерство представляет собой существенный компонент деятельности менеджера, связанный с оказанием целенаправленного влияния на поведение отдельных лиц или целой рабочей группы; инструментами такого влияния выступают навыки общения и личностные качества руководителя, отвечающие внешним и внутренним потребностям группы. Диапазон стилей лидерства был удачно показан К. Левиным. Оказавшись у руля руководства, человек склонен в большинстве случаев осуществлять какой-нибудь один стиль руководства – авторитарный, демократический или либеральный. В связи с этим руководитель, действуя в рамках одного лишь стиля, обедняет свою деятельность. Ведь выбор стилей обусловливается рядом самых различных факторов. Среди них главенствующую роль играет ситуация.

Так, *авторитарный стиль* соответствует ситуации, когда в группе обозначается кризис деятельности, а положение дел выходит из-под контроля. Другие стили лидерства, или руководства персоналом, не могут принести здесь никакой пользы.

Демократический стиль необходим там, где рабочая группа находится на высоком уровне зрелости, где наблюдается устоявшийся темп деятельности, порядок и дисциплина.

Либеральный стиль необходим в том случае, если рабочая группа доросла в своем развитии до того уровня, что может эффективно действовать на началах самоуправления. Названные стили необходимы в каждой конкретной ситуации. Тем не менее, как показывают наблюдения, частота применения указанных стилей разная. Наиболее распространенным является демократический стиль. Чтобы стать и оставаться лидером, руководитель должен уметь понять ситуацию и подобрать такой стиль деятельности, потребность в котором ощущают его подчиненные. В связи с этим можно выявить свои наклонности к стилям взаимодействия с людьми. В заключение попробуем сформулировать некоторые приемы, повышающие эффективность взаимодействия и

улучшающие взаимопонимание руководителя и подчиненного, способствующие достижению успеха в управленческой работе.

И м я с о б с т в е н н о е:

1. Имя, присвоенное данной личности, сопровождает ее от первых дней и до последних. Имя и личность неразделимы.

2. Когда к человеку обращаются, не называя его по имени, – это «обезличенное» обращение. В этом случае говорящего интересует человек не как личность, а лишь как носитель определенных служебных функций. Когда же к человеку обращаются и при этом произносят его имя, а имя – символ личности, то таким образом вольно или невольно показывают внимание к данной личности.

3. Внимание к личности – это и утверждение данной личности. Каждый человек претендует на то, что он личность. И когда наша претензия не удовлетворяется, когда кто-то ущемляет нас как личность, мы, конечно, это чувствуем.

4. Если человек получает подтверждение, что он личность, то это не может не вызвать у него чувство удовлетворения.

5. Чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями, которые не обязательно осознаются человеком.

6. Человек всегда стремится к тому, что вызывает у него положительные эмоции.

З е р к а л о о т н о ш е н и я:

1. Большинство людей искренне и по-доброму улыбаются своим друзьям, а не своим врагам.

2. Если при обращении с нами у человека доброе и приятное выражение лица, мягкая приветливая улыбка, то, скорее всего, это сигнал: «Я – Ваш друг».

3. Друг в прямом смысле этого слова – это единомышленник в каких-то значимых для нас вопросах, делах.

4. Одной из ведущих потребностей человека является потребность в безопасности, в защищенности. Друг – это тот человек, который повышает защищенность, т.е. удовлетворяет одну из важных потребностей.

5. Чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции.

6. Человек всегда стремится к тому, кто вызывает у него положительные эмоции.

7. Если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

З о л о т о е с л о в о:

1. Обращайтесь к человеку по имени, потому что это самая сладкая музыка для него.

2. Если комплимент сделан по всем правилам, то возникает эффект внушения.

3. Как следствие внушения – «заочное» удовлетворение потребности «выглядеть» в этом вопросе лучше.

4. Как следствие удовлетворения потребности – образование положительных эмоций.

5. Поскольку положительные эмоции вызваны Вами, то это обусловливает его расположенность к Вам и выполнение им Ваших распоряжений.

8.6. Основные положения главы VIII

1. В предмет изучения психологии управления органично входят традиционные социально-психологические явления (лидерство, психологический климат, психология общения и т. п.), психологические проблемы трудовой деятельности (психические состояния в рамках трудовой деятельности), общей психологии (психологическая теория деятельности, теория личности, теория развития) и других прикладных направлений психологии. Психология управления как наука и практика

призвана обеспечить психологическую подготовку менеджеров, сформировать или развить их психологическую управленческую культуру, создать необходимые предпосылки для теоретического понимания и практического решения важнейших проблем сферы управления.

2. В группу социально-психологических методов управления включают:

планирование социального развития коллектива, повышение производственной и творческой активности и инициативы членов коллектива, установление в коллективе благоприятного психологического климата, использование различных форм коллективного и индивидуального морального поощрения, воспитание группового самосознания коллектива, сохранение и развитие традиций и обычаев, учет индивидуально-психологических особенностей членов коллектива в управлении, изучение и направленное формирование мотивов трудовой деятельности членов коллектива и их учет в управлении.

2. Управленческий цикл содержит в себе четыре функции: планирование, организация, мотивация, контроль. Данные функции охватывают все виды управленческой деятельности.

Планирование представляет собой, по существу, процесс подготовки решений.

Организация. Эта функция нацелена на упорядочение деятельности менеджера и исполнителей. Это, прежде всего, оценка менеджером своих возможностей, изучение подчиненных, определение потенциальных возможностей каждого работника, расстановка сил.

Мотивация. После проведения подготовительных мероприятий менеджер должен обеспечить успешное выполнение работы. В этих целях используется: а) стимулирование, т. е. побуждение работников к активной деятельности с помощью внешних факторов (материальное и моральное);

б) создание у работников внутренних побуждений к труду. Главное здесь заинтересованность в труде и переживание чувства удовлетворения от деятельности.

Контроль. Эта функция состоит в подтверждении того, что все идет в соответствии с принятым планом, существующими директивными документами и принятыми принципами управления.

4. Управление группой, ее самоуправление, воздействие на психологию и поведение отдельных членов группы обычно осуществляется через официально назначенных лиц – руководителей и через неофициальных лиц, пользующихся авторитетом среди членов данной группы, имеющих в ней высокий статус и именуемых лидерами. Авторитет лидера в группе не менее силен, чем авторитет руководителя. Лидер в состоянии поднять, увлечь членов группы на любое дело. При всех условиях лидер в группе нужен. Его необходимость диктуется тем, что в каждой группе существуют и должны кем-то регулироваться две взаимодополняющие системы отношений – деловые и личные. Если каждая из них не отрегулирована, если отношения, складывающиеся в одной системе, противоречат отношениям, культивируемым в другой, то такая группа не сможет успешно работать, никогда не станет высокоэффективной. Это обстоятельство и требует наличия в группе лидера наряду с официальным руководителю.

5. Эффективность труда руководителя во многом зависит от стиля его руководства.

Стиль руководства – это устойчивая система способов, методов и форм, используемая в практической деятельности конкретным руководителем. Различают общий и индивидуальный стили руководства. Общий стиль руководства проявляется в научном подходе, во всех общественных процессах, в высокой требовательности, нетерпимости к бюрократизму и формализму в управлении. Индивидуальный стиль

управления зависит от личных качеств руководителя, его характера, темперамента, знаний, опыта, убеждений, способностей.

6. **Авторитет** – это личное влияние человека на коллектив, которое он приобретает своим трудом, профессиональными знаниями, организаторскими способностями, нововведениями, умением работать с людьми. Для того чтобы авторитет должности руководителя сочетался с авторитетом его личности, он должен объединить в себе лидерские и руководящие должности.

Авторитет руководителя трудового коллектива имеет два источника:

1) личный, выражающийся в способностях руководителя к лидерскому влиянию; 2) общественный, выражающийся в обладании руководителем властью и должностным престижем. Авторитет предполагает добровольное, основанное на уважении и сознательности выполнение распоряжений руководителя подчиненными. Лица с высокой способностью к управленческой деятельности обычно менее консервативны, пластичны и свободны в поведении, более удовлетворены жизнью, терпимы и уживчивы, лучше ладят с людьми, естественны, склонны брать на себя ответственность за разрешение конфликтов и сложных ситуаций, свободны от шаблонов, благожелательны, прямолинейны, самоуверенны, реалистичны в суждениях, практичны, несколько жестки и черствы по отношению к окружающим, эмоционально стабильны, обладают высоким творческим потенциалом. С точки зрения американской науки и культуры управленческого труда, хорошему управляющему должно быть присуще чувство юмора. В США карикатура не рассматривается как насмешка. Чем популярнее человек, тем больше на него карикатур в газетах, в журналах. Подшутить над человеком не саркастически (что, безусловно, оскорбление), а по-дружески – это признак его популярности, дружелюбия, хорошего отношения к нему. На авторитет руководителя оказывает огромное влияние наличие высокой культуры общения, которая выражается в нормах профессиональной

этики. К ним относятся: демократизм общения руководителя с подчиненными, коллегами по работе; его доступность, внимательность;

умение создать товарищескую атмосферу доверия, вежливость и корректность в обращении, точность и ответственное отношение к данному слову. Немаловажное значение имеют подтянутость и аккуратность, четкость и организованность в манере поведения. Но внешняя сторона поступка должна соответствовать внутренним, нравственным убеждениям руководителя. Только при этом условии нормы служебного этикета смогут помочь руководителю общаться с людьми более эффективно.

7. **Культура** речи предполагает лингвистические умения и навыки (умение подобрать для выражения своих мыслей правильные и нужные слова и построить из них фразы), использование словесных формул вежливости («благодарю», «извините» и т. д.), оптимальный темп речи, эмоциональную окраску слов, жестов, мимики, стилистическую и орфоэпическую грамотность, богатый лексикон.

Контрольные вопросы:

1.Соотношение стиля управления с психологической атмосферой в группе.

2. Роль руководителя в повышении мотивации работника к труду.

3. Условия взаимопонимания руководителя и подчиненного.

4. Сущность самокоррекции и самосозидания руководителя.

5. Типы руководителя и стиль руководства.

6. Принятие решений – часть управленческого цикла.

7. Свойства личности и деловые качества менеджера.

8. Стратегическое планирование и его стадии.

9. Подбор и оценка персонала. Методы оценки.

10. Лидер и группа. Их взаимодействие.

11. Нравственно-психологические приемы менеджмента.

12. Этикет менеджера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Здесь были перечислены только некоторые области общественной жизни, где находит применение социальная психология. Самая главная задача, которая стоит сегодня перед прикладной областью этой научной дисциплины, заключается в том, чтобы четко развести два круга вопросов: 1) что в принципе может выполнить социальная психология своими средствами анализа, т.е. какой класс задач применительно к каждой сфере общественной жизни она может решить и 2) что она уже делает сегодня? Ответ на первый вопрос - это выявление перспектив социальной психологии в прикладной сфере. Ответ на второй вопрос- это обсуждение практических и организационных мер, которые необходимо осуществить, чтобы прикладные исследования стали не только возможными, но и эффективными. Решение и того, и другого круга вопросов естественно обусловлено той новой ситуацией, которая сложилась в обществе сегодня.

Перед профессиональной социальной психологией встает целый ряд совершенно новых задач. Весь накопленный ею опыт, все теоретические и экспериментальные разработки, так или иначе, апеллировали к стабильному обществу. Собственно такая переменная как «стабильность - нестабильность» практически не фигурировала в исследованиях. Только относительно недавно лишь в некоторых работах (в частности А. Тэшфела) была поднята проблема недопустимого игнорирования социальной психологией социальных изменений. Если верен тезис о том, что вопросы социальной психологии ставит общество, то следует признать ее обязанность искать ответы на вопросы ***изменяющегося*** общества. В противном случае социальная психология оказывается разоруженной перед лицом глобальных общественных трансформаций: ее аппарат, ее средства не адаптированы к тому, как исследовать социально-психологические феномены в изменяющемся мире. Если социальной психологии приходится существовать в этом мире, ее первая задача - осознать характер происходящих преобразований, построить

своеобразную программу трансформирования сложившихся подходов в связи с новыми объектами исследований, новыми типами отношений в обществе, новой ситуацией. Все это имеет самое непосредственное отношение к развитию социальной психологии в нашей стране. Радикализм осуществляемых здесь преобразований настолько очевиден, что многие их проявления просто не могут быть «схвачены» в рамках разработанных социально - психологических схем. Самая существенная черта современного российского общества - его нестабильность - исключает его анализ методами и средствами, сформированными для анализа стабильных ситуаций. Приходится отвергнуть аргумент о том, что тип отношений, складывающихся в нашем обществе - отношений рынка- не нов, а, напротив, имеет солидную историю во многих странах. «От имени» такого типа экономических структур ставились задачи традиционной социальной психологии, и, следовательно, ответы на вопросы в социально-психологических концепциях, разработанных для этих, новых для нас, но достаточно устоявшихся в других обществах реалий, уже найдены. Такой аргумент не выдерживает критики потому, что новый тип экономических отношений у нас еще не *установился,* а лишь *становится.* Социальной психологии переходного периода, к сожалению, не существует. И свой, отечественный опыт тоже сформировался в условиях, хотя и специфической, но социальной стабильности. Ее тоже уже не существует: общество совершает переход не только «к чему-то», но и «от чего-то». Таким образом, рассмотренный и с этой стороны опыт социальной психологии оказывается не вполне пригодным. Задачу можно, поэтому сформулировать так: нужна социальная психология переходного периода для нестабильного общества, с новым комплексом проблем, свойственных именно таким его характеристикам.

Соображение о том, что социальная психология изучает «сквозные» проблемы человеческих взаимоотношений, их общие, универсальные

механизмы, не может поправить дела. На протяжении всего курса мы стремились показать, что действие этих механизмов различно в различных социальных контекстах. Следовательно, анализ этого нового контекста необходим. Такая задача не может решаться в короткие сроки; поэтому первая ее часть - это именно осознание ситуации, принятие в расчет того, что новый «социальный контекст» для нас сегодня - это глубочайшая нестабильность общества. Под социальной нестабильностью не следует понимать просто эквивалент быстрых и радикальных социальных изменений. Нестабильность проявляется в рассогласованности этих изменений - по их направленности, по их темпу, по мере их радикальности в разных частях общественного организма (например, достаточно быстрая ломка политических институтов и медленные преобразования в экономике). Термин «кризис» все чаще употребляется для характеристики переживаемого периода.

Проблема осложняется еще и тем, что социальная нестабильность, хотя и обладает некоторыми общими чертами, когда она возникает в определенные периоды развития в разных странах, принимает в каждом случае специфическую форму; она сочетается с особыми условиями исторического развития каждой страны, ее традициями, национальным менталитетом. В частности, нестабильность «накладывается» и на тот образ общества, который существовал в массовом сознании до периода радикальных преобразований. Это зависит от того, предшествовал ли периоду кризиса период стабильного развития с жесткой регламентацией стереотипов и ценностей, или, напротив, период достаточно динамичного развития. В России новая возникшая ситуация оказалась психологически особенно сложной потому, что в прежний период, в тоталитарном обществе, стабильность его декларировалась как официальной идеологией, так и самой организацией общественной жизни. Ведь стиль жизни «в прошлом» содержал позитивную оценку всякой незыблемости устоев, заданное их объективным ходом истории, несокрушимой верой в

правильность принимаемых решений. Именно стабильность и прочность воспринимались как норма, а всякое расшатывание их как опасное отклонение от этой нормы. Жизненная ориентация личности была связана не с преобразованием, тем более в масштабах всего общества, а, напротив, с его абсолютной устойчивостью и неколебимостью. Это было поддержано и высокой степенью институционализированности общественных структур, жесткой регламентацией их деятельности. В становящемся новом типе общества его нормы - плюрализм мнений, допустимость различных вариантов экономических решений, права человека - воспринимаются многими социальными группами достаточно тяжело. Что означает кризисное состояние общества для массового сознания?

От четкого ответа на этот вопрос во многом зависит программа преобразования общества, да и самой социальной психологии, если она хочет ответить на вопросы общества. Уже сегодня можно обозначить те процессы, с которыми сталкивается массовое сознание в ситуации нестабильности и которые требуют пристального социально - психологического внимания.

Прежде всего, это **глобальная ломка устоявшихся социальных** стереотипов. Сама природа стереотипов, распространенных в нашем обществе в предшествующий период, весьма специфична. Во всяком случае, никакое из известных социально-психологических исследований не имело дела с такого рода стереотипами: они «жили» весьма долго (практически в течение всего существования советского общества они передавались из поколения в поколение - «мудрость вождя», «дружба народов», «преимущества социалистической собственности», «справедливость партийных решений» и т.п.); они имели чрезвычайно широкий ареал распространения (внедрялись в сознание практически всех социальных групп, хотя, конечно, в различной степени и с возможными частными исключениями); они были поддерживаемы не только силой господствующей идеологии, но и институтами государства. Слом такого

рода стереотипов непросто осуществляется в массовом сознании. Более того, он часто воспринимается отдельными группами как утрата идеалов.

Изменение системы ценностей - второй блок социально-психологических феноменов, требующих особого внимания исследователей. Это касается вопроса о соотношении групповых (прежде всего классовых) и общечеловеческих ценностей. Воздействие идеологических нормативов на массовое сознание было так велико, что идея приоритета классовых ценностей принималась как сама собой разумеющаяся и, напротив, общечеловеческие ценности зачастую интерпретировались как ценности «абстрактного гуманизма», т. е. получали негативную оценку. На более конкретном уровне это проявляло себя как принижение значения таких ценностей, как ценности жизни, человеческого существования, добра и пр. Неготовность к их принятию обернулась тем, что в условиях радикальных преобразований «старые» ценности во многом оказались разрушенными, а «новые» не приняты. Утрата ориентиров относительно иерархии ценностей оплачивается дорогой ценой, она порождает порою нравственный беспредел.

Кризис идентичности - еще один пример существенных изменений в массовом сознании в эпоху перемен. Социальной психологии удалось на теоретическом и экспериментальном уровне доказать, что механизмом формирования социальной идентичности является категоризация - процесс «отнесения» индивидом себя к определенной социальной группе. Социальные категории, как и категории вообще, выступают в процессе познания как по рождения стабильного мира: они фиксируют устоявшееся, прочное. Когда сам реальный мир становится нестабильным, социальные категории как бы разрушаются, утрачивают свои границы. Так, социальные и этнические группы, обозначаемые определенными категориями, или размывают свои границы или просто «исчезают» (как быть сегодня с такой, например, социальной категорией как «советский человек»?). Последствия этого драматичны для многих социальных групп:

пожилые люди испытывают потерю идентичности, молодежь- затруднения с определением своей идентичности и т.п. Перечень проблем, порождающих особое - тоже нестабильное - состояние массового сознания в эпоху радикальных преобразований, можно продолжить. Однако вывод уже ясен на основании приведенных примеров: социальная психология сталкивается с новой социальной реальностью и должна осмыслить ее. Это требует огромной работы всего профессионального, сообщества. Мало - просто обновить проблематику социальной психологии (например, исключить из курса тему «психологические проблемы социалистического соревнования» или добавить тему «мотивы трудовой деятельности в частной фирме»); мало также просто зафиксировать изменения в психологии больших и малых социальных групп и личностей в той, например, части, как они строят образ социального мира в условиях нестабильности, хотя и это надо сделать. Необходим поиск новых принципиальных подходов к анализу социально-психологических феноменов в изменяющемся мире, новой *стратегии* социально-психологического исследования. С этой точки зрения все изложенное в данном учебнике - лишь база, основа для новых поисков. Возможно, они приведут и к совершенно новой постановке вопроса о социальных функциях социальной психологии. Хотя, в принципе, такие функции определены и исследованы, но содержание их может существенно меняться, если взгляд социальной психологии на общественные проблемы станет более пристальным и если она сумеет избавиться от нормативного характера, который был ей свойствен в предшествующий период (т.е. в меньшей степени будет считать своей функцией предписание того, как должно быть вместо предоставления человеку информации, оставляющей за ним право выбора решения). Дело не только в лучшей ориентации социальной психологии в новых возникших проблемах (например, в проблемах безработицы, резкой имущественной дифференциации, возникновения организованной преступности и др.), но и в нахождении

адекватной общественной позиции своей дисциплины в решении этих проблем. Конечно, формы практической социальной психологии достаточно определились. Но вопрос заключается в том, как эти формы (экспертиза, консультирование, обучение) могут «работать» в новых условиях.

Можно организовать, например, психологическую консультацию, как для сотрудников службы занятости, так и для ее клиентов, людей, потерявших работу. Но как обеспечить в таком консультировании учет динамики отношения к проблеме безработицы, как отдельного человека, так и целой социальной группы (да и населения, в целом)? Как учесть в практике консультирования изменения в действии таких психологических механизмов, как социальное сравнение («моего» положения, положения «моей» отрасли по сравнению с другими), как обеспечение (или исчезновение) кредита терпения (по отношению к наблюдаемым фактам социальной несправедливости), как сохранение потребности в самоуважении (в условиях, когда жизнь выталкивает человека за борт) и т.д. Пример только одной приведенной здесь ситуации делает абсолютно ясной ту истину, что традиционные формы социально - психологического вмешательства в общественную жизнь становятся недостаточными и требуют значительного обогащения. Формирование иного статуса этой научной дисциплины в обществе - дело будущего. Ясно так же и то, что браться за выполнение этой задачи невозможно без овладения той совокупностью знаний, которые уже накоплены в социальной психологии и которые изложены в данном учебнике.

ГЛОССАРИЙ

Абстракция – одна из основных операций мышления, при которой субъект вычленяет какие-либо свойства изучаемого объекта, отвлекаясь от остальных. С помощью абстракции строятся обобщенные образы реальности.

Авторитетность – способность человека иметь определенный вес среди людей, служить для них источником идей, пользоваться их признанием и уважением.

Агрессивность (враждебность, асоциальность) – поведение человека в отношении других людей, которое отличается стремлением причинить им неприятности, нанести вред. Существует понятие «инструментальная агрессия», которое означает использование агрессии для достижения цели, например, победив соперников, выиграть соревнование.

Адаптация – приспособление органов чувств к особенностям действующих на них стимулов с целью их наилучшего восприятия и предохранения рецепторов от излишнего напряжения. **Акмеология** – наука, изучающая закономерности развития человека в наиболее продуктивный период жизни – зрелый возраст (или акме). **Альтруизм** – черта характера, побуждающая человека бескорыстно приходить на помощь людям и животным.

Антиципация – предвосхищение, предугадывание событий; заранее составленное представление о чем-либо.

Апатия – состояние эмоционального равнодушия, безразличия и бездеятельности.

Ассоциация – соединение, связь психических явлений друг с другом.

Аттракция – привлекательность, влечение одного человека к другому, сопровождающееся положительными эмоциями.

Аутогенная тренировка – комплекс специальных упражнений, основанных на самовнушении и используемых человеком для управления собственным психическим состоянием и поведением.

Аффект – кратковременное, бурно протекающее состояние сильного эмоционального возбуждения, возникающее в результате фрустрации или какой-либо иной, сильно действующей на психику причины, обычно связанной с неудовлетворением очень важных для человека потребностей.

Аффилиация – потребность человека в установлении, сохранении и упрочении эмоционально-положительных (дружеских, товарищеских, приятельских) отношений с окружающими людьми.

Барьер психологический – внутреннее препятствие психологической природы (нежелание, боязнь, неуверенность и т. п.), мешающее человеку успешно выполнить некоторое действие. Часто возникает в деловых и личных взаимоотношениях людей и препятствует установлению между ними открытых и доверительных отношений.

Бессознательное – характеристика психологических свойств, процессов и состояний человека, находящихся вне сферы его сознания, но оказывающих такое же влияние на его поведение, как и сознание.

Бихевиоризм – учение, в котором в качестве предмета психологических исследований рассматривается только поведение человека и изучается его зависимость от внешних и внутренних материальных стимулов. Основателем бихевиоризма считается американский ученый Д. Уотсон.

Большая группа – значительное по количественному составу социальное объединение людей, образованное на основании какого-либо абстрагированного социально-демографического признака: пола, возраста, национальности, профессиональной принадлежности, социально-экономического положения и т. п.

Вербальный – относящийся к звуковой человеческой речи.

Внушаемость – податливость человека действию внушения.

Внушение – неосознанное (и сознательное) влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении.

Воздействие педагогическое – влияние педагога на личность воспитуемого с целью формирования у него требуемых качеств и обеспечения успешного достижения заданных целей.

Воспитание – процесс целенаправленного и систематического воздействия в соответствии с поставленными целями и задачами.

Восприятие – процесс приема и переработки человеком различной информации, поступающей в мозг через органы чувств. Завершается формированием образа.

Вытеснение – один из защитных механизмов в психоаналитической теории личности. Под действием вытеснения из памяти человека выводятся в сферу бессознательного сведения, вызывающие у него сильные неприятные эмоциональные переживания.

Галлюцинации – нереальные, фантастические образы, возникающие у человека во время болезней, влияющих на состояние его психики.

Гениальность – высший уровень развития у человека каких-либо способностей, делающий его выдающейся личностью в соответствующей области или сфере деятельности.

Гипноз – вызванное внушающим воздействием временное отключение сознания человека или снятие сознательного контроля над собственным поведением.

Группа – совокупность людей, выделенная на основе какого-либо одного или нескольких общих для них признаков.

Групповая динамика – направление исследований в социальной психологии, в котором изучается процесс возникновения, функционирования и развития разных групп.

Гуманистическая психология – отрасль психологии, в которой человек рассматривается как высшее духовное существо, ставящее перед собой цель самосовершенствования и стремящееся к ее достижению.

Девиантное поведение – поведение, отклоняющееся от принятых в обществе норм.

Депрессия – состояние душевного расстройства, подавленности, характеризующееся упадком сил и снижением активности.

Деятельность – специфический вид человеческой активности, направленной на творческое преобразование, совершенствование действительности и самого себя.

Деятельность предметная – деятельность, подчиненная в своем течении особенностям предметов материальной и духовной культуры, созданных людьми. Рассчитана на усвоение способов правильного употребления этих предметов людьми и развитие их способностей.

Дистресс – отрицательное влияние стрессовой ситуации на деятельность человека, вплоть до ее полного разрушения.

Дифференциальная психология – отрасль психологической науки, изучающая и объясняющая психологические и поведенческие различия людей.

Жизнедеятельность – совокупность видов активности, объединяемых понятием «жизнь» и свойственных живой материи.

Закон Йеркса – Додсона – криволинейная, колоколообразная связь, существующая между силой эмоционального возбуждения и успешностью деятельности человека. Показывает, что наиболее продуктивной деятельность бывает при умеренном, оптимальном уровне возбуждения. Открыт в начале XX в. американскими психологами Р. Йерксом и Дж. Додсоном.

Заражение – в психологии бессознательная передача от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний, побуждений.

Защитные механизмы – в психоанализе совокупность бессознательных приемов, с помощью которых человек как личность оберегает себя от психологических травм.

Знание – преимущественно логическая информация об окружающем и внутреннем мире человека, зафиксированная в его сознании.

Зона потенциального (ближайшего) развития – возможности в психическом развитии, которые открываются у человека при оказании ему минимальной помощи со стороны. Понятие было введено Л. С.Выготским.

Идентификация – отождествление. В психологии — установление сходства одного человека с другим, направленное на его вспоминание и собственное развитие идентифицирующегося с ним лица.

Иллюзии – искаженное восприятие действительности; нечто кажущееся.

Имидж – эмоционально окрашенный стереотип восприятия массовым сознанием кого-либо.

Импульсивность – характерологическая черта человека, проявляющаяся в его склонности действовать под влиянием внезапного возбуждения, импульса.

Индивид – отдельно взятый человек в совокупности всех присущих ему качеств – биологических, физических, социальных, психологических и др.

Индивидуальность – своеобразное сочетание индивидуальных свойств человека, отличающее его от других людей.

Индивидуальный стиль деятельности – устойчивое сочетание особенностей выполнения разных видов деятельности одним и тем же человеком. Зависит в первую очередь от темперамента, который определяет, например, скорость выполнения действий.

Инсайт – озарение, догадка, неожиданное для самого человека внезапное нахождение решения какой-либо проблемы, над которой он долго думал.

Инстинкт – врожденная, малоизменяемая форма поведения, обеспечивающая приспособление организма к типичным условиям жизни.

Интеракция – взаимодействие.

Интеракционизм – учение, утверждающее, что все прижизненно приобретаемые человеком психологические свойства, качества и виды

поведения являются результатом взаимодействия его внутреннего мира и внешней среды.

Интериоризация – переход из внешней для организма среды во внутреннюю. Применительно к человеку интериоризация означает превращение внешних действий с материальными предметами во внутренние – умственные, оперирующие символами.

Интроверсия – обращенность сознания человека к самому себе; поглощенность собственными проблемами и переживаниями, сопровождаемая ослаблением внимания к тому, что происходит вокруг. Интроверсия является одной из базовых черт личности.

Интроспекция – метод познания психических явлений путем самонаблюдения человека, т. е. внимательного изучения самим человеком того, что происходит в его сознании при решении разного рода задач.

Интуиция – способность быстро находить верное решение задачи и ориентироваться в сложных жизненных ситуациях, а также предвидеть ход событий.

Инфантилизм – проявление детских черт в психологии и поведении взрослого человека.

Качественный анализ – метод психологического исследования, при котором не используются количественные показатели, а выводы делаются только на основе логических рассуждений по поводу полученных фактов.

Климат социально-психологический – общая социально психологическая характеристика состояния малой группы, особенностей человеческих взаимоотношений, сложившихся в ней.

Когнитивная психология – одно из современных направлений исследований в психологии, объясняющее поведение человека на основе знаний и изучающее процесс и динамику их формирования.

Коллектив – высокоразвитая малая группа людей, отношения в которой строятся на принципах общественно значимых целей

деятельности, отношений ответственной зависимости и четкой организационной структуры.

Компенсация – способность человека избавляться от переживаний по поводу собственных недостатков за счет усиленной работы над собой и развития других положительных качеств. Понятие компенсации введено А. Адлером.

Комплекс неполноценности – сложное состояние человека, связанное с недостатком каких-либо качеств (способностей, знаний, умений и навыков), сопровождаемое глубокими отрицательными эмоциональными переживаниями по этому поводу.

Контент-анализ – метод психологического изучения различных текстов, позволяющий по их содержанию судить о психологии создателей этих текстов.

Конфликт внутриличностный – состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей, порождающих аффекты и стрессы.

Конфликт межличностный – трудноразрешимое противоречие, возникающее между людьми и вызванное несовместимостью их взглядов, интересов, целей, потребностей.

Конформность – податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющееся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделяющейся позицией большинства.

Корреляция – математическое понятие, указывающее на статистическую связь, зависимость, существующую между изучаемыми явлениями.

Кризис – состояние душевного расстройства, вызванное длительной неудовлетворенностью человека собой и своими взаимоотношениями с

окружающим миром. Кризис возрастной нередко возникает при переходе человека из одной возрастной группы в другую.

Либидо – одно из основных понятий психоанализа. Обозначает некоторый вид энергии, половое влечение, которые лежат в основе потребностей и поступков человека. Понятие либидо введено З. Фрейдом.

Лидер – член группы, чей авторитет, власть или полномочия безоговорочно признаются остальными членами малой группы.

Лидерство – отношения доминирования и подчинения в межличностных отношениях в группе. Приобретение или утрата лидерских полномочий, осуществление своих лидерских функций и т.д.

Личность – совокупность психологических качеств человека как субъекта социальных отношений.

Лонгитюдное исследование – длительное по времени своего проведения научное исследование процессов формирования, развития и изменения каких-либо психических или поведенческих явлений.

Любовь – высшее духовное чувство человека, богатое разнообразными эмоциональными переживаниями, основанное на благородных чувствах и высокой морали и сопровождаемое готовностью сделать все от себя зависящее для благополучия любимого человека.

Мазохизм – самоунижение, самоистязание человека, связанное с неудовлетворенностью собой и убежденностью, что причины жизненных неудач находятся в нем самом. Мазохизм – одно из главных понятий, используемых в типологии социальных характеров, предложенной немецкоамериканским ученым Э. Фроммом.

Малая группа – небольшая по численности совокупность людей, включающая от 2—3 до 20—30 человек, занятых общим делом и имеющих прямые личные контакты друг с другом.

Математическая статистика – раздел высшей математики, изучающий закономерности, характеризующие взаимодействие случайных величин. Методы математической статистики широко используются в

психологии для поиска и обнаружения достоверных связей психических и поведенческих явлений с другими факторами, рассматриваемыми в качестве их причин или следствий.

Методология – учение о наиболее общих принципах, структуре, логической организации, методах, средствах познания и преобразования окружающего мира.

Мимика – движение лицевых мышц, выражающее внутреннее душевное состояние.

Мотив достижения успеха – потребность добиваться успехов в разных видах деятельности, рассматривается как устойчивая личностная черта.

Мотив избегания неудачи – более или менее устойчивое стремление человека избегать неудач в тех ситуациях жизни, где результаты его деятельности оцениваются другими людьми. Мотив избегания неудачи – черта личности, противоположная мотиву достижения успехов.

Мотивация – динамический процесс внутреннего, психологического и физиологического управления поведением, включающий его инициацию, направление, организацию и поддержку.

Мотивировка – разумное обоснование, объяснение самим человеком его поступков, которое не всегда соответствует истине.

Мышление – психический процесс познания, связанный с открытием субъективно нового знания, с решением задач, с творческим преобразованием действительности.

Наблюдение – метод психологического исследования, рассчитанный на непосредственное получение нужной информации через органы чувств исследователя.

Направленность личности – совокупность потребностей и мотивов личности, определяющих главное направление ее поведения.

Настроение – эмоциональное состояние человека, связанное со слабо выраженными положительными или отрицательными эмоциями и существующее в течение длительного времени.

Нормы социальные – принятые в данном обществе или группе правила поведения, регулирующие взаимоотношения людей.

Обратная связь – процесс получения информации о состояниях партнера по общению с целью улучшения общения и достижения желаемого результата.

Общение – сложный многоплановый процесс обмена информацией между людьми, их взаимодействие, восприятие и понимание друг друга.

Опрос – метод изучения общественного мнения.

Паника – массовидное явление психики, характеризующееся возникновением одновременно у многих людей, находящихся в контакте друг с другом, чувств страха, беспокойства, а также беспорядочных, хаотичных движений и непродуманных действий.

Парапсихология – область психологических исследований, изучающая необычные, не поддающиеся научному объяснению явления, связанные с психологией и поведением людей.

Патопсихология – область психологических исследований, связанная с изучением отклонений в психике и поведении человека при различных заболеваниях.

Пограничные состояния – слабо выраженные нервно-психические расстройства, состояния на грани нормы и патологии.

Подражание – сознательное или бессознательное поведение человека, направленное на воспроизведение поступков и действий других людей.

Полоролевое поведение – поведение, свойственное человеку определенного пола в той социальной роли, которая соответствует этому полу.

Понимание – психологическое состояние, выражающее собой правильность принятого решения и сопровождаемое чувством уверенности

в точности восприятия или интерпретации какого-либо события, явления, факта.

Поступок – сознательно совершенное человеком и управляемое волей действие, исходящее из определенных убеждений.

Потребность – состояние нужды организма, индивида, личности в чем-то, необходимом для их нормального существования.

Предрассудок – устойчивое ошибочное мнение, не подкрепляемое фактами и логикой, основанное на вере.

Проекция – один из защитных механизмов, посредством которого человек избавляется от переживаний по поводу собственных недостатков за счет приписывания их другим людям.

Психика – совокупность всех психических явлений, изучаемых в психологии.

Психические процессы – устойчивые формы психической деятельности, отражающиеся в динамически изменяющихся психических явлениях, связанных с ощущениями, восприятием, воображением, памятью, мышлением, речью и др.

Психологическая совместимость людей – способность людей находить взаимопонимание, налаживать деловые и личные контакты, сотрудничать друг с другом при выполнении определенной деятельности.

Психология труда – область науки, изучающая психологические аспекты трудовой деятельности людей, включая их профессиональную ориентацию, профессиональное консультирование, профессиональное обучение и организацию труда.

Психология управления – отрасль психологической науки, в которой изучаются психологические аспекты управления со стороны человека различными объектами: государственными организациями, людьми, экономическими и техническими системами и т. п.

Релаксация – расслабление.

Референтная группа – группа людей, в чем-то привлекательных для индивида. Групповой источник индивидуальных ценностей, суждений, поступков, норм и правил поведения.

Рефлексия – способность сознания человека сосредоточиться на самом себе.

Решительность – готовность перейти к практическим действиям, сформировавшееся намерение совершить определенный поступок.

Ригидность – заторможенность мышления, проявляющаяся в трудности отказа человека от однажды принятого решения, способа мышления и действий.

Роль – поведение человека в определенной жизненной ситуации, соответствующей занимаемому им положению (например, роль руководителя, подчиненного, отца, матери и т. п.).

Руководство – деятельность (часто формальная) по координации усилий отдельных людей, коллектива по достижению определенной цели.

Садизм – враждебные действия человека по отношению к людям, животным, приобретающие иногда форму патологического стремления наносить им вред. Стремление к разрушению, уничтожению всего, что находится вокруг. Садизм – одно из основных понятий, используемых Э. Фроммом для «построения типологии социальных характеров».

Самоактуализация – использование и развитие человеком имеющихся у него задатков, их превращение в способности. Стремление к личностному самосовершенствованию.

Самообладание – способность человека сохранять внутреннее спокойствие, действовать разумно и взвешенно в сложных жизненных ситуациях.

Самооценка – оценка человеком собственных качеств, достоинств и недостатков.

Саморегуляция – процесс управления человеком собственными психологическими и физиологическими состояниями, а также поступками.

Сангвиник – человек, отличающийся быстрой возбудимостью, ярким внешним выражением эмоций, легкой их сменяемостью.

Симпатия – чувство эмоциональной предрасположенности к человеку, повышенный интерес и влечение к нему.

Словесно-логическое мышление – вид мышления человека, где в качестве средства решения задачи выступают словесное абстрагирование и логические рассуждения.

Совесть – чувство нравственной ответственности за своё поведение перед окружающими людьми, обществом. Совесть характеризует личность, достигшую высокого уровня психологического развития.

Совместимость – способность людей работать вместе, успешно решать задачи, требующие от них согласованности действий и хорошего взаимопонимания.

Сознание – высший уровень психического отражения человеком действительности, ее представленность в виде обобщенных образов и понятий.

Сотрудничество – стремление человека к согласованной, слаженной работе с людьми, готовность поддержать и оказать помощь им; противоположно соперничеству.

Социализация – процесс и результат усвоения человеком социального опыта.

Социальная психология – отрасль психологической науки, изучающая психологические явления, возникающие при взаимодействии и общении людей.

Социальная роль – совокупность норм, правил и форм поведения, характеризующих типичные действия человека, занимающего определенное положение в обществе.

Социальная установка – устойчивое внутреннее отношение человека к кому-либо или чему-либо, включающее мысли, эмоции и действия, предпринимаемые им в отношении данного объекта.

Социальный стереотип – искаженные социальные установки человека в отношении людей определенной категории, возникшие у него под влиянием ограниченного или одностороннего жизненного опыта общения с представителями данной социальной группы – национальной, религиозной, культурной и т. п.

Сплоченность малой группы – психологическая характеристика единства членов малой группы.

Статус – положение человека в системе внутригрупповых отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы.

Стиль лидерства – характеристика отношений, складывающихся между лидером и ведомыми. Способы и средства, применяемые лидером для оказания нужного воздействия на зависящих от него людей.

Стресс – состояние душевного (эмоционального) и поведенческого расстройства, связанное с неспособностью человека целесообразно и разумно действовать в сложившейся ситуации.

Субъект – носитель предметно-практической деятельности и познания, активно преобразовывающий свою жизнь.

Тревожность – состояние повышенного беспокойства, волнения, страха и тревоги.

Управление – процесс воздействия субъекта на определенную систему с целью ее развития, сохранения, поддержания или изменения режима деятельности.

Управленческая функция – роль, которую выполняет руководитель на определенном этапе управления в соответствии с задачей.

Уровень притязаний – максимальный успех, которого рассчитывает добиться человек в том или ином виде деятельности.

Установка – готовность, предрасположенность к определенным действиям или реакциям на конкретные стимулы.

Фрейдизм – учение, связанное с именем австрийского психиатра и психолога З. Фрейда. Кроме психоанализа содержит теорию личности, систему взглядов на отношения человека и общества, совокупность идей об этапах и стадиях психосексуального развития человека.

Фрустрация – эмоционально тяжелое переживание человеком своей неудачи, сопровождающееся чувством безысходности, крушения надежд в достижении определенной желаемой цели.

Ценности – то, чему человек придает особый положительный жизненный смысл.

Эгоцентризм – сосредоточенность сознания и внимания человека исключительно на самом себе, сопровождающаяся игнорированием того, что происходит вокруг.

Эйфория – состояние чрезмерной веселости, обычно не вызванное какими-либо объективными обстоятельствами.

Экстериоризация – процесс перехода внутренних состояний во внешние, практические действия. Экстериоризация противоположна интериоризации.

Экстраверсия – обращенность сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него. Экстраверсия противоположна интроверсии.

Эмоциональность – характеристика личности, проявляющаяся в частоте возникновения разнообразных эмоций и чувств.

Эмпатия – способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний.

Эффект новизны – явление из области восприятия людьми друг друга. Проявляется в том, что большее воздействие на формирование образа человека обычно оказывает такая информация о нем, которая поступает последней, т. е. является наиболее свежей.

Эффект первого впечатления (ореола первого впечатления) – феномен, характеризующийся тем, что первое впечатление о человеке

определяет его последующее восприятие другими людьми, пропуская в сознание воспринимающего человека только то, что соответствует сложившемуся первому впечатлению, и отсеивая то, что ему противоречит.

Эффект ореола – распространение в условиях дефицита информации о человеке общего впечатления, основанного на его поступках или некоторых известных качеств личности.

Юридическая психология – отрасль психологической науки, изучающая психические процессы, явления и состояния людей, участвующих в восприятии, следовании юридическим нормам. В юридической психологии исследуются также явления, связанные с производством дознания, судом и исправлением осужденных.

Я-концепция – относительно устойчивая, осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений человека о себе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Позняков В.П. Новая социальная группа: признаки, мотивы действий, трудности становления//Человек и труд. 1992. №4-5. С. 14-17.

2. Социальная психология руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л.Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Институт психологии РАН, 1999.276с.

3. ЧириковаА.Е., Кричевская О.Н. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства. М.: Институт психологии PAHJ 1996.

4. Акопов Г.В. Социальная психология образования. М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2000.

5. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.

6. Андреева Т.В. Социальная психология семейных отношений. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.

7. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкергп Р. Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ - ЕВРОЗНАК, 2002.

8. Белинская Е.П, Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. М.: Аспект-Пресс, 2001.

9. Гидденс Э. Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999.

10. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.

11. Донцов А.И. О понятии "группа" в социальной психологии // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. 1997. № 4.

12. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Диссертация в виде научн. доклада на соискание уч. степени докт. психол. наук. М., 1999.

13. Канетти Э. Человек нашего столетия. М.: Прогресс, 1990.

14. Кравченко А.М. Введение в социологию. М.: Новая школа, 1995.

15. Кравченко А.М. Социология. Екатеринбург: Деловая книга. М.: Логос, 1999.

16. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. М.: Аспект-Пресс, 2001.

17. Панферов В.Н. Классификация функций человека как субъекта общения // Психологический журнал. 1987. Т.8. № 4.
18. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.
19. Перспективы социальной психологии / Под. ред. М. Хьюстона, В.Штребе, Д.М. Стефенсона. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
20. Петровский А.В., Ярощевский М.Г. Теоретическая психология. М.: Изд. центр "Академия", 2001.

21. Психология здоровья / Под ред. *Г.С. Никифорова.* СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.

22. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. СПб.: Питер, 1999.

23.Сикевич З.В. Этносоциология: национальные отношения и межнациональные конфликты. СПб., 1994.

24. Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994.

25. Социология молодежи / Под ред. В.Г. *Лисовского.* СПб.: Изд-во СПбГУ,1996.

26. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. М.: Ин-т психологии РАН, 1999.
27. Суходольский Г.В. Основы математической статистики для психологов. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998..

28. Фрейд З. По ту сторону принципа удовольствия. М.: Прогресс, 1992.
29. Эриксон Э. Детство и общество. СПб.: Ленато, АСТ, Фонд "Университетская книга", 1996.

30. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально психологические проблемы. М.: МГУ, 1990. 240 с.

31. Алешина О.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М., 1994. 170 с.

32. Андреева Г.М. Социальная психология. Изд. 1. М. МГУ, 1980 414 с.
33. Андреева Г.М. Социальная психология. Изд. 2. М. МГУ, 1988 430 с.
34. Андреева Г.М. Социальная психология. Изд. 3. М. Наука 1994. 325 с.

35. Андреева Г.М. Актуальные проблемы социальной психологии. М.:МГУ, 1988. 109 с.
36. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. Теоретические ориентации. М.: МГУ, 1978.
37. Артёмов В.А. Введение в социальную психологию М., 1997.
38. Беличева С.А. Основы превентивной психологии. М., 1993. 196 с.
39. Белкин П.Г., Емельянов Е.Н., Иванов И.А. Социальная психология научного коллектива. М.: Наука, 1987. 213 с.
40. Берне Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. 414 с.
41. Бехтерев В.М. Коллективная рефлексология // Избранные работы по социальной психологии. М., 1994.
42. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ, 1991. 126 с.
43. Богомолова Н.Н., Стефаненко Т.Г. Контент-анализ. М.: МГУ, 1992.
44. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М.: Наука, 1994.
45. Зимбарао Ф. Застенчивость / Пер. с англ. М., 1992.
46. Зимняя И.А. Психология обучения иностранным языкам в школе. М.: Просвещение, 1991
47. Крижанская Ю.С., Третьяков *В.П.* Грамматика общения. Л.: ЛГУ, 1990.
48. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М.: МГУ, 1991.
49. Кричевский Р.Л. Если Вы — руководитель... М.: Дело, 1993.
50. Мудрик А.В. Введение в социальную педагогику. Пенза, 1994.
51. Очерки по теоретической социологии XIX — начала XX в. Под ред. Ю.Н. Давыдова и др. М.: Наука, 1994.

52. Петровский В.А. Психология неадаптивной активности. М.: ТОО «Горбунок», 1992.
53. Рабочая книга школьного психолога. Под ред. И.В. Дубровиной. М.: Просвещение, 1991.
54. Смелзер Н. Социология / Пер. с англ. М.: Феникс, 1994. 686 с. (Компьютерная копия, библиотека Плешкова № 00000078)
55. Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении. М.: МГУ, 1992.
56. Стефаненко Т.Г., Шлягчна Е.И; Енчколопов С.Н. Методы этнопсихологического исследования. М.: МГУ, 1993.
57. Ядов В.А. Социальная идентичность личности. М., 1994.
58. Deaux K., Dane F., Wrightsman L. (eds). Social Psychology in the '90s. Brooks Publishing Company, California. 1993.
59. Stephan C.W., Slephan W.G. Two Social Psychologies. Wardsworth Company, Belmont, California, 1990. Strickland L.. Aboud E., Gergen K. (eds). Social Psycholog.
60.Агеев В. С.Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
61. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. М., 1993.
62. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для высш. учеб. заведений. 5-е изд., испр. и доп. М., 2007.
63. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы: учеб. пособие для вузов. М., 2001.
64. Андриенко Е. В. Социальная психология : учеб. пособие для студентов учреждений высш. проф. образования / под ред. В. А. Сластенина. М., 2012.
65. Бакулев Г. П. Массовая коммуникация. Западные теории и концепции. М., 2010.

66. Бендлер Р., Лавалль Дж. Искусство убеждать. Киев; София, 2002.
67. Богомолова Н. Н., Мельникова О. Т. Отношение аудитории коммуникатору как фактор эффективности коммуникативного воздействия //Оптимизация речевого воздействия. М., 1990.
68. Богомолова Н. Н. Социальная психология массовых коммуникаций. М., 2008.
69. Братусь Б. С. Общая психология на фоне знаков современности //Вестн. Моск. гос. ун-та. 2007. № 3.
70. Годфруа Ж. М. Что такое психология. М., 1996.
71. Грановская Р. М., Крижанская Ю. С. Творчество и преодоление стереотипов. СПб., 1994.
72. Грошев И. В. Общественные науки и современность // Рекламные технологии гендера. 2000. № 4.
73. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. М., 2000.
74. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология: учебник для вузов. СПб., 2006.
75. Ениколопов С. Н. Насилие и массовая коммуникация // Человек как субъект и объект медиапсихологии. М., 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://рпо.рф/library/pdf/person.pdf (дата обращения: 25.03. 2015).
76. Журавлев А. Л. Роль В. М. Бехтерева в становлении общественной (социальной) психологии России (к 155-летию со дня рождения) // Психол. журн. 2012. Т. 33, № 3.
77. Журавлев А. Л. Современные тенденции развития социальной психологии в России // Гуманитарные науки: теория и методология. 2011. № 4.
78. Журавлев А. Н. Основные тенденции развития социально-психологических исследований в Институте психологии РАН // Личность. Культура. Общество. 2008. Т. 10, вып. 1.
79. Конфисахор А. Г. Психология власти. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.,2004.

80. Корнилова Т. В. Экспериментальная психология : учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по направлению и специальностям психологии. М., 2012.
81. Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. М., 1999.
82. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы : учеб. пособие для вузов. М., 2001.
83. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб., 2001.
84. Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. СПб., 1996.
85. Лебон Г., Тард Г. Психология толп. СПб., 1998.
86. Майерс Д. Социальная психология: интенсив. курс. СПб., 2002.
87. Назаретян А. *П*. Психология стихийного массового поведения: Толпа, слухи, политические и рекламные кампании : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., перераб. М., 2005.
88. Панасюк А. Ю. Психология риторики:Теория и практика убеждающего воздействия. М., 2007.
89. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб.,2000.
90. Парыгин Б. Д. Социальная психология. СПб., 1999.
91.Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. М., 2007.
92. Платонов Ю. П. Социальная психология власти. СПб., 2010.
93. Пронина Е. Е. Категории медиапсихологии: факты, феномены, фантомы // Человек как субъект и объект медиапсихологии. М.: МГУ имени М. В. Ломоносова / Ин-т человека; Изд-во Моск. ун-та, 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://рпо.рф/library/pdf/person.pdf (дата обращения: 02.04.2015).
94. Резников Е. Н. Межличностное восприятие и понимание // Современная психология : справ. руководство / под ред. В. Н. Дружинина. М., 1999.

95. Семяшкин А. А. Социальная психология в России и за рубежом: современное состояние, сфера взаимодействия, тенденции и перспективы развития // Автоматизация и управление в технических системах. 2012. № 2.
96. Смирнова Е. О., Рябкова И. А. Психологические особенности игровой деятельности современных дошкольников // Вопр. психологии. 2013.№ 2.
97. Соловьева О. В. Обратная связь в межличностном общении. М., 1992.
98. Солсо Р. Л., Джонсон Х. Х., Бил Н. К. Экспериментальная психология: практ. курс. СПб., 2002.
99. Соснин В. А., Лунев П. А. Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, переговоры, тренинг. М., 1993.
100. Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М., 1993.
101. Сушков И. Р. Психология взаимоотношений. М., 1999.
102. Фролов С. С. Социология организаций: учебник. М., 2001.
103. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.; М., 2003.
104. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. СПб., 2002.